Psychology

欧美·心·理学译丛

社会心理学

（第十版）

〔美〕S.E.Taylor L.A.Peplau D.O.Sears／著

谢晓非 谢冬梅 张怡玲 郭铁元／等译



北京大学出版社

PEKING UNIVERSITY PRESS

Psychology

欧美心理学译丛

社会心理学

（第十版）

〔美〕S.E.Taylor L.A.Peplau D.O.Sears /著
谢晓非 谢冬梅 张怡玲 郭铁元 陈曦 王丽 郑蕊/译





北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

著作权合同登记号：图字 01-2002-2847 号

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学(第十版)/(美)泰勒(Taylor),(美)佩普劳(Peplau),(美)希尔斯(Sears)著;谢晓非等译.—北京:北京大学出版社,2004.9

(欧美心理学译丛)

ISBN 7-301-07681-9

Ⅰ.社… Ⅱ.①泰… ②佩… ③希… ④谢… Ⅲ.社会心理学 Ⅳ.C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 074949 号

书　　名:**社会心理学(第十版)**
著作责任者:〔美〕S.E. Taylor　L.A. Peplau　D.O. Sears　著　　谢晓非　等译
责 任 编 辑:陈小红
标 准 书 号:ISBN 7-301-07681-9/C·0280
出 版 发 行:北京大学出版社
地　　址:北京市海淀区中关村 北京大学校内　100871
网　　址:http://cbs.pku.edu.cn　电子信箱:zpup@pup.pku.edu.cn
电　　话:邮购部 62752015　发行部 62750672　编辑部 62752021
排 版 者:北京高新特打字服务社　51736661
印 刷 者:北京大学印刷厂
经 销 者:新华书店
　　787 毫米×980 毫米　16 开本　36.25 印张　750 千字
　　2004 年 9 月第 1 版　2004 年 9 月第 1 次印刷
定　　价:50.00 元

前　言

和以往相比，今天的社会心理学有了更多的用途。它为个人了解自己、了解所处的社会提供了宝贵的意见。社会心理学家研究自我认同感、对他人的知觉、对这个世界各种事件的看法、我们有时感受到的某个社会群体带给我们的从众压力，以及我们对爱情、对有意义的社会关系的追求。社会心理学也帮助我们理解今天头条新闻背后隐藏的问题，这些新闻涉及种族问题、艾滋病、电视暴力、性骚扰、宗教仪式以及节能问题等。不足为奇的是，教师、健康专家、律师、政策分析家、企业领袖以及其他许多不同领域的专业人士都会从社会心理学中得到启发。在写这本书的时候，我们试图展示社会心理学的基本理论和研究结果，并试图展示社会心理学的基本原理与我们日常生活是如何联系起来的。

随着21世纪的到来，我们日益面临社会文化多元化的挑战。电视、乘飞机旅行和国际互联网拉近了世界公民的距离，使我们必须以一种更广阔的视角来看待社会生活。社会心理学家正逐渐采用社会文化和全球的视角来进行他们的研究。本书涵盖了其中最出色的新研究。为了使这些议题得到其应有的重视，我们在第一章里介绍了社会文化的观点。对最新的跨文化研究、文化和种族研究新进展的报告贯穿全书。

新版《社会心理学》的编撰贯彻了以下的基本原则和目标：

● 我们认为社会心理学与其他任何科学一样，是不断积累的。当研究者们不断往令人兴奋的新研究前沿推进时，他们的工作是建立在该领域已有知识的基础之上的，而目前的新发现又不断地为社会心理学的核心知识增加新的血液。本书的一个基本目标就是展现该领域的"基础"——构成该学科共同遗产的经典理论与发现。

● 我们敏锐地捕捉到了当前社会心理学的重要变化，比如我们很强调社会文化观点以及跨文化研究。社会心理学的研究重点在不断发生转移。今天更注重社会认知、自我、人际关系和进化心理学方面的研究。在这个最新的版本里，我们力图体现这个变化核心，尽力涵盖社会心理学最新的研究和最近的理论。

● 本书的另一个目的是以一种整合的视角来展示社会心理学。在讨论不同的研究题目时，我们不断提及社会心理学的主要理论观点和传统，以便读者能够理解这个领域发展的延续性。例如，我们在本书靠前的章节介绍社会认知和归因理论，然后在后面的章节中展示这些理论如何被用来去理解诸如自我、态度改变、刻板印象、攻击行为以及对妇女及少数群体的偏见等主题。

● 运用研究方法和理论来理解社会问题，这是社会心理学的一个重要主题。在整

本书中，我们特别强调如何帮助我们理解日常生活经验和社会问题。我们以“行动的社会心理学”为本书作结，这部分章节介绍了社会心理学在健康和政治方面最新的研究和理论。

- 任何一本教科书的成功最终取决于它是否能同学生读者清楚地沟通，是否能够激发他们对这个领域的兴趣。我们的目标是在避免过度简化的前提下，简单明了地阐述社会心理学的原理。尽管这本教科书内容广泛，但它不是一部百科全书。我们在为大学本科生编写教科书，而不是在为专业人士编写社会心理学手册。我们尽力选取那些能生动体现社会心理学基本原理的例子，同时尽量做到与大家分享我们个人对这个领域的热情。

一、新版本的独特之处

1. 新闻眼 社会心理学能够帮助我们理解世界上发生的事件。在每一章我们都设有一个专栏——“新闻眼”，这个栏目以社会心理学的观点对重大新闻进行分析，学生可以由此理解社会心理学的原理是如何与当前事件相联系的。在第 8 章“人际吸引”中，我们考察了日益广泛使用的电子邮件和互联网究竟是加强了人们之间的社会联系，还是让人们感到更加疏远。在第 13 章“攻击行为”中，我们探讨了约会强奸现象产生的原因以及减少此类事件发生的措施。在第 14 章“社会心理学与健康”中，针对人们大量使用“Prozac”和伟哥的状况，我们讨论了药物是否应当被用来改变个人生活方式的问题。

2. 文化视角(cultural highlight) 在整本书中，我们尽力涵盖了社会心理学最新的多元文化和全球化观点。为了进一步突出这些议题，许多章节都包含了一个文化视角的专栏，以介绍有关文化与人类多元性的出色研究。例如，在第 3 章“个体知觉”的这个专栏里，我们比较了微笑在美国、日本和韩国等地的社会含义。在第 8 章“人际吸引”的这个专栏中，我们考察了罗曼蒂克爱情的文化背景。在第 13 章“攻击”的这个专栏中，我们分析了为什么在美国南部传统的“荣誉文化”会增加某些暴力行为。对个体主义和集体主义文化下人们的不同行为比较的研究，也是本书自始至终关注的研究课题。

3. 研究特写 为了帮助学生学会“像社会心理学家一样地思考问题”，我们在本书中贯穿了对几个重要研究的详尽讨论，描述了研究过程以及研究者所作的决策。此外，许多章都有“研究特写”专栏，分别集中介绍当前社会心理学最前沿的某个研究热点，比如计划谬误、亲密关系中的社会认知、团体决策的共同知识效应和元分析的使用。

4. 本书的结构 本书的组织以系统地呈现内容为原则。第一章先介绍社会心理学的理论和方法，接下来的五大部分从个体层面的主题逐渐过渡到两个人与群体层面的主题，然后再介绍社会心理学的具体应用。

第一部分——人与事件的知觉，涵盖了社会知觉方面的新研究。社会认知探讨的是人们如何看待和理解这个社会世界。其中，第 2 章介绍了社会认知的基本原理，第 3

章和第 4 章运用这些基本原理来解释我们如何看待他人、如何看待自己，以及我们如何解释行为的意义。

第二部分讨论态度与影响。第 5 章回顾有关态度形成和态度改变的研究和理论，第 6 章分析偏见，第 7 章探讨社会影响的过程，其中包括从众和依从现象。

第三部分考察社会互动与人际关系。第 8 章讨论人际吸引，第 9 章探讨人际关系，这是一个日益成长的研究领域，近期的研究皆涵盖其中。在接下来的第 10 章和第 11 章，我们将关注的范围扩大到群体行为和性别在社会生活中的普遍影响。

第四部分着重介绍帮助与伤害他人，包括亲社会行为和攻击行为两章。

第五部分——行动中的社会心理学，主要阐述了两个应用领域——健康和政治方面的社会心理学观点。

我们认为这样的编排顺序很符合许多教师的授课偏好。不过，本书的每一章都是独立成篇的，可以根据自己的需要调整各章的教授顺序。

5. 新增内容概要　新版本将旧版本的“个人知觉”和“归因”两章合并为一章。在有关人际吸引和群体行为的部分章节介绍了有关环境的研究。这样的编排缩短了篇幅，使我们能够更集中地介绍社会心理学。

新版本的内容变动体现了当代社会心理学发展的新趋势。下面是部分新增内容的概要：

- 重新组织并精简了社会认知部分的内容。将归因研究和理论纳入“个体知觉”一章。
- 介绍了社会认知的最新研究，包括对社会推论的无意识过程研究和双重加工模型。另外，还新增了近期关于心理模拟、动机在认知过程中的作用以及情绪在印象形成中的作用的研究。
- 在有关“自我”的一章里，突出了文化的作用，介绍了更多激发自我知觉和自我调节的动机。
- 精简了“态度”一章的内容，重点关注当人们同时同意两方的观点的时候，他们如何决定自己的态度。
- 在“偏见”这一章里，比以往更加突出了内隐刻板印象、刻板印象威胁和社会统治理论的研究。这一章还提出了一些消除偏见的新方法，例如改变孩子的社会化过程，或者使用人群分类的上级类别和横断类别(superordinate and cross-cutting categories)。
- 对“人际吸引”一章的内容进行了重新编排，详细介绍了有关成人依恋的新研究。
- “人际关系”一章新增了有关人际关系中的社会认知的内容，包括对爱情的正向错觉和对人际关系事件的记忆偏差。
- “群体行为”一章更加突出了社会两难情境的研究，并且介绍了群体内的相互影响的记忆。

● “性别”一章报告了对社会行为性别差异的最新元分析研究，讨论了有关媒体上男女形象的最新研究。还探讨了攻击行为方面性别差异的跨文化影响。

● “攻击”一章对生物学、生物进化和文化在攻击行为中扮演的角色进行了更多的阐释，全面介绍了亲密关系中的暴力行为，如家庭暴力、强奸、约会强奸和性骚扰。

● “助人行为”一章展示了针对自愿帮助艾滋病患者的志愿者的新研究，对同情－帮助链条之争的最新进展作了介绍。

● “健康”一章突出了对于良好健康习惯的新近研究发现，展示了大学生的健康行为如何能够预测他们到中老年期的健康状况。

● “政治”一章对媒体在塑造公众意见中的作用进行了更全面的阐述，其中包括媒体对议事日程形成以及塑造话题上的重要作用。

6. 帮助学生学习社会心理学 为了加强本书的教学效果，我们尽量让文字通俗流畅、生动有趣，尤其避免使用晦涩难懂的专业词汇。新版的风格更加现代和开放，以便于阅读和理解。

在每一章的开篇，有本章主要内容的列表，每一章的结尾则逐条总结了的本章的主要概念和结论。每一章的末尾列出了加黑的关键术语，书后所附的词汇表中有对应的定义。在每一章的最后，我们又再次列出，并且在词汇表中对它们进行了解释。重要的结论和概念以图表的形式清晰地显示出来。每一章结尾都有一个新增内容——思考题，希望以此启发学生思考问题，并对本章中的概念和原理进行实际应用。

二、致谢

特别感谢 Garrett Songhawke, Jennifer Frank, Kelley Nay 和 Marilyn Hart，感谢他们在研究和准备本书手稿的过程中提供的大力帮助。感谢 Prentice Hall 对我们一贯的支持，特别是执行编辑 Bill Webber、助理编辑 Jennier Cohen、出版编辑 Linda Pawlchak。感谢那些使用我们这本书并且为这本书提出宝贵意见的学生们。

以下学者为本书的手稿提出了宝贵的审阅意见和建议：密歇根大学的 Serena Chen，康涅狄格州立大学的 Norine L. Jalbert, Newark 的 Rutgers 大学的 Warren A. Reich。我们对他们表示衷心感谢！

目　　录

1

社会心理学的理论和方法

◇ 社会心理学的方法
◇ 社会心理学的历史根源
◇ 社会心理学的理论
◇ 社会心理学的研究方法
◇ 研究的伦理道德
◆ 文化视角:美国人口的多样性
◆ 研究特写:社会心理学与元分析

社会心理学家用科学的方法研究我们如何感知人和社会事件,研究我们如何影响他人,以及人际关系的实质等。在阅读本书的过程中,你会了解到一些社会心理学家在研究态度和认知——如何看待自己和他人,如何理解人们的行为,态度如何形成和改变等。而另外一些社会心理学家关心人际间的相互作用——包括友谊和利他、偏见和攻击、顺从和权力等。社会心理学家也研究人们在群体中的行为以及群体如何影响其成员。我们可以给社会心理学这样一个定义:社会心理学(social psychology)是研究人们如何认识他人、影响他人,及与他人关系的一门科学。社会心理学的原理可以帮助我们理解很多重要的问题,例如,如何促进健康的生活方式,媒体对公众态度的影响及解决人际冲突的策略等等。

1.1 社会心理学的方法

我们知道,许多学术领域都在研究社会行为。社会心理学的独特之处在于它的研究方法。社会心理学方法不同于那些研究大型社会过程的学科的原则,也不同于那些

着眼于研究个体的学科的原则。下面让我们用一个城市暴力犯罪的例子比较三种方法或三种分析层次。

社会分析层次常常被社会学家、经济学家、政治学家以及其他社会科学家采用。这些学者尝试了解社会行为的一般模式,如自杀率、投票行为、消费行为等。从这一视角,社会行为可以解释为由经济困难、阶级冲突、价值冲突、地方减产、政府政策或技术革新等因素所驱动。社会分析的目标是辨别社会驱力与一般社会行为模式的联系。为了研究城市暴力,社会科学家或许应该辨析暴力犯罪与贫穷、移民、社会工业化及其他诸如此类的因素之间的联系。

个体分析层次一般被临床心理学家和人格心理学家采用,这些学者擅长以个体独特的人生经历和心理特征的术语来解释行为。根据这一观点,人格和动机可以解释个体的行为,同时也能解释为什么两个人在同一个条件下会做出截然不同的反应。该视角强调个体在儿童期经历、能力和动机以及人格或心理适应等方面的差别。个体层次的分析将从罪犯个人独特的生活经历和特点等方面解释暴力犯罪。例如,为什么芝加哥的某银行出纳员会疯狂的枪击他的五个同事?为了解释这样的行为,采用个体层次分析方法的心理学家会考虑这个人的人格和背景。该出纳员是否罹患抑郁症、偏执错觉或药物成瘾?该出纳员的生活是怎样的,比如,他在童年时期是否受到过身体虐待等?

人际层次是社会心理学家所采用的另一种分析层次。社会心理学家通常关注个体现在所处的社会情境。该社会情境包括个体环境中的其他人,他们的态度和行为以及他们与该个体的关系等。为了解释暴力犯罪,社会心理学家可以考虑什么类型的人际关系会产生愤怒的情绪从而导致暴力行为的上升。一种社会心理学的解释是,受挫的处境使人愤怒,这样就增加了他们的攻击倾向。这种解释被称为挫折攻击假设(frustration-aggression hypothesis)。该假设预测,当人们努力想达到一个目标而受阻时,人们会有挫折和愤怒感,因此更有可能产生过激行为。挫折感的影响是对暴力犯罪的一个解释。

挫折攻击假设也可以解释大量的经济和社会因素是如何导致暴力和犯罪的。例如,住在拥挤不堪的贫民窟里的穷人容易有挫折感:他们找不到好工作,不能维持家庭的生计,不能给孩子提供一个安全的环境,等等。这些挫折可能会导致愤怒,而愤怒是暴力犯罪的直接原因。挫折攻击假设关注现时的社会情境,关注这种情境在不同背景的人群中所引发的情绪和想法,关注主观反应对人们行为的影响。

如果要完整地理解复杂的社会行为,上述三种研究方法都是非常重要的。当然,这三种方法会有相当一部分的重叠,仅仅"是什么导致了暴力犯罪"这样的问题就可以从很多方面来回答。本书将详细介绍社会心理学对于人类行为的观察和看法。

1.2 社会心理学的历史根源

20世纪早期,心理学先驱创立了三个主要的理论观点,每一观点都给当代社会心理学留下了鲜明的标志。

精神分析理论(psychoanalytic theory)的创始人弗洛伊德(Sigmund Freud)对于人类丰富的精神生活有极为浓厚的兴趣。他提出行为的动机源于强大的内在驱力和冲动,如性本能和攻击本能。他还认为成人的行为的根本原因是童年经历所遗留下来的未解决的心理冲突。心理学家需要做的就是理解这种内在驱力,无论它是意识的还是无意识的,都会赋予行为能量并指导行为。

第二个重要理论是行为主义(behaviorism)理论。对于人类体验的解释,行为主义理论提出了与精神分析理论极为不同的观点。行为主义理论由巴甫洛夫(Ivan Pavlov)、华生(John B. Watson)和斯金纳(B. F. Skinner)等人创立并发展,这一理论关注在人类和其他动物身上可以观察到的行为。行为学家们对主观的思维和情感不感兴趣,他们更愿意研究那些可以直接观察和测量的外显行为。他们研究环境如何塑造(modeling)动物的行为,并提出现在的行为是过去学习的结果。这些行为学家还确立了一系列原理来解释重要学习发生的特定过程。尽管这些行为学家的大部分研究是以大鼠和鸽子为研究对象,但他们仍然相信同样的原理也适合人类。

格式塔心理学派的观点由科勒(Wolfgang Kohler)、考夫卡(Kurt Koffka)、勒温(Kurt Lewin)和其他一些20世纪30年代移民到美国的欧洲心理学家创立并发展。他们关注的是个体感知和理解人、事、物的方式。在他们看来,人们对于环境和事件的认知并不是由许多独立成分组成,而是一个"动态的整体"。想像一下你最好的朋友,当你最后一次看到她的时候,你会把她当做一个由胳膊、腿、手指和其他一些特征组成的集合吗?对于绝大多数人来说,答案是否定的。你更有可能将她的身体各部分之间的关系整合,从而将她看做你熟悉的"整体"或是喜欢的人。这种将环境看做整体而不是各个部分的加合的观点即格式塔心理学(gestalt psychology),"格式塔"来源于一个德文单词,原意是"形状"、"成形"。

这三个重要的理论都是由几位很有影响的心理学家从他们的实践中总结出来的,这些心理学家对他们自己的观点深信不疑,同时,也常常对其他观点不屑一顾。这些先驱们在自然科学的基础上建立了他们的理论,他们的目的是解释和预测人类所有的行为。他们希望其所建立的理论尽可能详细、完整、具有普遍性,比如,像物理学中的原子理论一样,这些理论中很多被用于分析社会行为。这种建立完整理论的想法是很重要的,但从长远的观点来看,社会心理学家所研究的问题过于复杂,常常无法用单一的一般性的理论来阐述。

尽管如此,社会心理学对于很多不同问题的研究方法还是受几个基本理论观点指

导,从这些基本观点可以很容易地追溯到过去所提出的一般性的理论。当代社会心理学对于社会生活中的动机和情绪的分析有着非常明显的精神分析理论的印记:社会心理学家认为行为受到个人动机和对他人及环境的情绪反应的影响。若涉及学习对社会行为的影响,行为学派的理论无疑起着重要的作用:我们如何学会帮助他人、服从权威、支持保守的政治观点等都是社会心理学家感兴趣的问题。最后,强调社会认知,也就是研究如何感知和理解社会可以让我们看到格式塔心理学的影响。近年来,格式塔理论得到了很大的发展,在本书第2章中还将谈到这个问题。

1.3 社会心理学的理论

在下面这一部分中,我们将介绍一些主要的现代社会心理学理论。这些介绍可能不会非常全面和详细,我们更希望能够让读者理解这些理论的精华,尤其是对它们之间的不同进行比较。在以后的各章中,还会涉及这些理论。为了使这些理论的比较更加容易理解,我们用一个暴力犯罪的案例来说明。

请读者想像这样一个场景:一天凌晨3点钟,一位警察看到辍学的学生拉里从一家商店的后门走出来,并带着一个装满钱的书包。这家商店像附近的很多商店一样,晚上已经关门很久了。警察向拉里喊话,让他站住,举起手来。拉里转过身来,从兜里掏出一支手枪,对警察扣动了扳机,子弹打在警察的腿上。后来,拉里被捕入狱。按照统计数字的预测,拉里在监狱的生活将不会有建设性的产出,也不会快乐,社会将为他付出高昂的代价,而且他再次犯罪的概率也相当高的。在后面对现代社会心理学主要理论的讨论中,我们还将参考拉里的案例。

一、动机理论

动机理论是关注个体本身需要和动机的一种研究方法。该理论认为需要能够影响认知、行为、态度。日常经验和社会心理学的研究都可以提供很多例子来支持这一观点。例如,为了满足自尊的需要,我们可能会在失败的时候责备他人,而在成功的时候把功劳归于自己。

精神分析对于人类动机的观点强调一些强大的、与生俱来的、尤其是与性和攻击有关的冲动或驱力的重要性,而社会心理学家则关心人类各种各样的需要和渴望。社会心理学家还强调特定的环境和社会关系如何产生需要和动机。例如,离家求学的经历常常会使年轻人产生孤独的感觉,地理的迁移打破了已有的社会关系网和人际资源,使亲近感和归属感的需要不能满足,这样在大学里认识新朋友的愿望就会使新生们加入俱乐部,参加各种社会活动,在聚会中与陌生人交谈等。未满足的友谊需要还会使一些学生通过埋头学习或滥用酒精、毒品而从中解脱。这里的核心观点是环境产生或唤醒需要,然后人们以介入某些行为来满足或降低需要。

为了理解拉里抢劫商店的行为,采用动机理论的社会心理学家将会挖掘拉里的心理需求。他是不是需要钱买食物或者满足毒瘾?或者抢劫可以使他在同龄人中建立起威望?拉里是因为恐惧或愤怒而枪击警察的吗?社会心理学家可能会做更加深入的分析,来解释拉里所处的社会环境如何产生了特殊的需要和动机,从而导致了抢劫和枪击事件的发生。社会心理学家还会研究其他持械抢劫的年轻人,以得到一个有关动机和犯罪行为的一般性结论。

二、学习理论

这一理论的核心思想是人们现在的行为由过去的经验所决定。在任何一个特定的环境中,人们将学会特定的行为,并且随着时间的流逝,这些行为将成为习惯。当再次处于同样的环境时,人们倾向于以相同的习惯的方式行动。例如,当交通信号灯变成红色时,我们通常会停下来,因为这是我们过去学习的反应方式。班杜拉(Albert Bandura)用这种思想研究社会行为,并将其命名为社会学习理论(social learning theory)。

学习的发生一般有三种机制。第一种学习机制是联结(association),或称经典条件反射。巴甫洛夫的狗听到铃声时分泌唾液,这是因为每次给它们食物时都会有铃声。经过一段时间以后,听到铃声时,即使没有食物它们也会分泌唾液,因为它们已经在铃声和食物间建立了联系。人类有时会通过联结学会某种情感。在一个人有了一次治疗牙病的痛苦经历后,仅仅提到"牙医"这个词或者听到钻东西的声音都可能使他感到焦虑。

第二种学习机制是强化(reinforcement),主要是由斯金纳等人提出的。人们学会某一行为是因为在该行为之后人们会感到愉悦或需要得到满足,同时人们也学会避免那些会导致不愉快后果的行为。儿童学会帮助他人是因为当他与同伴分享玩具时会受到父母的表扬,当他帮助父母做家务时会得到赞许的笑容。一个高中生学会不在课堂上顶撞数学老师,是因为每一次他这样做,老师都会拧紧眉头,看起来非常生气,并且将训斥他。

第三种机制是观察学习(observational learning)。人们学习社会态度或行为是因为看到他人这样做,这些人被称为"榜样"。儿童通过听周围的人说话学会方言和母语。青少年可能会通过听父母在选举过程中的谈话而树立自己的政治观念。在观察学习中,他人是重要的信息源。观察学习可以在没有任何外源强化的条件下发生。但是,人们是否学习某一行为也会受到该行为所导致的后果的影响。例如,一个小男孩可能会通过观察他的妹妹得到很多关于洋娃娃的信息,但他自己不会玩洋娃娃,因为通常父母会告诉他:"洋娃娃不是给男孩子玩的。"只有当人们不仅观察而且真正复制了榜样的行为时,模仿(imitation)才真正发生了。

学习理论在个人过去的学习经历中寻求行为的原因。让我们回到拉里枪击警察的例子,我们可能会发现在他过去遭遇警察的经历中,这些警察是粗暴的、野蛮的、敌对

的、多疑的、没有同情心的。也可能拉里过去与权威发生冲突时的暴力的反应方式被强化，或者可能他的父亲经常有暴力行为，而拉里模仿了一个暴力的榜样。学习理论家们特别关注过去的经验，而对现在环境的细节考虑得相对较少。

三、认知理论

认知的方法强调人们的行为依赖于其如何感知社会环境。勒温将格式塔的观点应用于社会心理学，强调社会环境在被个人感知时的重要性，称之为人的“心理领域”(psychological field)。在他看来，行为既受到个体特征(如能力、人格、遗传素质等)的影响，也受到个人所感知的社会环境的影响。

认知观点的中心思想是人们倾向于自发地将事物分组或分类。在图书馆里，你会把书架上陈列的一排书看做一个单元，而不是许多本独立的书；你可能会把图书馆里的其他人看做一个群体，可能是学生、读者，可能是一群在柜台前排队等候的人，也可能是一对情侣。在家里，你会把厨房水槽里的脏盘子看做摞在一起的一堆，而不是一个个单独的盘子。我们往往会按照简单的规则将事物归类，如相似性(盘子看起来比炉子和冰箱要相似得多，所以我们将盘子归为一组)、接近性(摞在一起的书归为一个整体，而散放在图书馆桌子上的书则不是)或过去的经验(圣诞老人和圣诞树在一起，医生和听诊器在一起，而圣诞老人和听诊器就不是一个整体)。

其次，人们总是把一些事物当做凸现在前面的(图形)，而把另一些事物看做仅仅呈现在后面(背景)。通常彩色的、运动的、喧闹的、独特的、较近的刺激会被当做图形，而柔和的、单调的、静止的、安静的、普通的、较远的刺激会构成背景。例如，在足球比赛中，我们的注意力通常会被啦啦队所吸引，这并不是因为他们人数多——在近 10 万人的拥挤的人群中，啦啦队可能只有十几个——而是因为这些队员们频繁地活动、呼喊、挥舞手臂，并且穿着颜色鲜艳的服饰。

我们自发地将所感知的事物归类，我们的注意总是集中在那些最显著的刺激(图形)上，这两条原则是我们感知客观事物和社会的中心法则。作为对社会行为的思考者，心理学家试着对一些问题做出有意义的解释，这些问题包括人们如何感觉，人们需要什么，人们是怎样的人，等等。近年来，由于认知心理学的新发展，社会心理学中的认知观点也得到了启发。认知观点在社会心理学的应用主要是研究社会认知，关注我们如何将来自人、社会环境和群体的信息归类并做出推论，社会认知研究者考查信息从环境到人的流动。

认知理论与学习理论有两个重要的区别。首先，认知的方法关注现有的感知，而不是过去的学习。其次，认知强调个人对环境的感知和理解的重要性，而不是一个中立的观察者所看到的环境中真实的客体。回到拉里触犯法律的案例，认知的方法会强调拉里如何理解他所处的环境。拉里对于他抢钱的行为是如何认识的？当警察让他站住的时候，拉里是如何理解这一事件的？他很可能认为警察的职业就是抓人，并且这些警察

很可能会对像自己这样的人存有偏见。他可能认为这个警察是有威胁性的、有偏见的、甚至是粗鲁的。最终,拉里对处境的认知使他向警察开了枪。

四、决策理论

决策理论(decision-making theories)认为个体会对不同行为的成本和获益进行评价,并选择其中最符合逻辑、最合理的一个。人们会选择那些成本最小而获益最大的行为。决策过程包括权衡所有可能选择的成本和获益,然后选取最好的一个;而最终的决定取决于成本和获益的权重。再回到拉里的例子,假定他当时的选择有逃跑、投降和开枪。他认为如果逃跑,警察有可能开枪,这样会付出更大的代价;如果投降,会被送进监狱,代价也很高;于是他可能认为如果向警察开枪,他就会有机会带着钱逃走。

期望-效价理论(expectancy-value theory)通过增加评估每一种选择发生的可能性而延伸了成本和获益的含义(Edwards, 1954)。该理论认为决策应在综合下述两个因素的基础上进行:(1) 每一种可能的结果或选择的价值;(2) 由决策而导致的每一个可能结果真实发生的概率或称为"期望"。拉里也许想逃走,尽管这样做他也许会被枪击甚至被打死,这将是一个重大的代价,但他可能估计由于院子里有很多障碍物,并且是在夜里,警察的子弹不会打着他,所以被射中的可能性很小。入狱的结果不像被枪击那么糟糕,但如果他投降就几乎一定会入狱,投降导致入狱的概率是非常高的。

有时我们所做的决定确实与决策理论所表明的推断方法十分吻合。例如,在决定要进哪所大学时,一个学生可能会把进每所大学的利弊列出一个清单,评价他所列的每一个因素的重要性,并且得出一些分数来说明哪所大学更好一些。但是,社会心理学家也认识到在现实生活中,人们所做的判断和决定并不总是遵循严格的推理。就像本书第 2 章将要讨论的,人们经常会使用一些快捷的手段做出决定,形成判断,快速而高效的解决问题,而不总是严格依照推理的过程。并且,很多判断和决定会被动机因素所动摇,比如情绪反应和个人目标。高中生要在两所大学中选择一个,可能会根据每所学校的利弊做出正式的决定,但是如果答案感觉不好的话,也就是说,不符合这个高中生的个人感情,那么他可能会忽略清单上的分数而满足自己感情的偏好。简单地说,推理的决策模型并不总是适用于日常决策和问题解决,推理原则在日常生活中的应用受到很大程度的限制。

五、相互依赖理论

相互依赖(interdependence)理论将对个体行为的分析转移到对两个或多个相互作用的个体行为的分析。当人们之间相互作用时,他们也在彼此影响。例如,当父亲给他的小儿子穿衣服时,他可能会向儿子说明如何扣纽扣,如何用真诚的拥抱来感谢别人的努力。当两个人对彼此的思想、情感和行为有相互作用时,他们就是互相依赖的。术语"相互依赖"意味着一个人所得到的结果至少会部分地依赖于另一个人的行为,反之亦

然。像许多父母所知道的那样，孩子们并不总是对帮他们穿衣服的人表示感谢。所以，在我们上一个例子中，小男孩可能不去拥抱他的父亲，相反，他会愤懑地抗议说他可以自己穿衣服，然后跑出房间！这样，无论父亲和儿子的情绪是否愉快，无论儿子能以多快的速度穿上衣服，父子互相作用的结果取决于双方的互动。

相互依赖理论的一个最明显的例子是社会交换理论(social-exchange theory)。社会交换的原则建立在学习理论家和决策理论家两者工作的基础上。社会交换理论用个体彼此间交换成本和获益的术语来分析人们之间的相互作用。有时人们会做出外显的直接的交换，比如说，你可能会同意帮助你的室友学西班牙语，这样，他会帮你提高数学课的成绩；再比如，在一场热烈的争论中，你和一个朋友可能会互相攻击。即使我们并未意识到，相互作用的过程也会在参与的人群中产生获益(信息、赞许的微笑、金钱、被爱的感觉等)和成本(疲倦、不赞同、被误解的感觉等)。

社会交换理论在个人各种可能的成本和获益的基础上研究人际间的相互作用。例如，拉里和警察之间可能会由于二者利益的冲突而使两个人变得敌对。拉里可能会因为逃跑而获益，而警察可能会因为逮捕他而获益。与之形成对比的是，交换理论对于护士和病人相互作用的分析可能会集中于病人在与护士的合作中得到的好处(病人得到恰当的照料并且更快地康复)和护士和蔼地对待病人而得到的好处(病人与其合作并且护士由于工作出色而得到好的声望)。这个例子反映出双方因为共享合作、友好的相互作用而获得利益。社会交换理论在分析协议的情境时尤其有用，在这种情境中，尽管双方有各自的利益，但他们又必须达成某种一致。Harold Kelly 等还将社会交换理论应用于朋友和家庭的人际关系中。在本书第 9 章中将详细地讨论社会交换理论。

六、社会文化理论

近些年来，社会心理学家对于人们的各种社会背景如何影响他们的思维、情感和行为有了越来越多的兴趣(Fiske, Kitayama, Markus, & Nisbett, 1997; Smith & Bond, 1994)。以生活节奏为例，在一些地区的文化中，守时是很重要的礼貌，并且这些地区的生活节奏也相当快。而在另一些地区，人们的时间观念比较淡，生活节奏也比较慢一些。Robert Levine 研究了这种生活节奏的文化差异。在其中一个研究中，Levine (1988)调查了美国和巴西的大学生，问他们如何界定一个朋友午餐约会迟到。美国人认为比约定的时间晚 19 分钟是迟到，但巴西人几乎给了朋友两倍于此的时间，他们认为朋友比约会的时间晚 34 分钟才算迟到。

Edward Hall(1959)用“无声的语言”这个词来描述未明确表露的文化规则，这种规则是我们通过在一个文化中的体验而获得的。如果去别的国家旅行而不熟悉这种文化的差异就会引起麻烦。例如，美国和平公司的志愿者报告他们很难习惯别的国家较慢的生活节奏和不遵守时间约定，适应这一点比适应不熟悉的食品或不同的生活标准更难(Spradley & Phillips, 1972)。

为了理解这一类的差异，心理学家们已经开始认识到了文化的重要性——特定群体共同的信仰、价值、传统和行为模式。这种群体可以是国家、种族、宗教团体，甚至是一群少年和大学生的互助会等。文化正是通过社会化(socialization)的过程，由上一代传给下一代。例如，儿童不仅可以从他们的父母和朋友那里学到文化，而且可以从故事书、电视节目中学到。互助会或联谊会希望新成员从资历较深的成员那里学习传统、歌曲和团体的秘密。

文化的一个重要方面是社会规范(social norms)——群体成员行为的规则和期望。社会规则所涉及的范围令人吃惊，从谈话的时候与朋友间隔的距离到在海滩上穿(或不穿)什么衣服。有一些社会规范适用于社会群体中的每一个人，无论地位和身份。在校园里，每一个人都应该服从交通信号，把垃圾扔到垃圾箱里。但有一些规则的实施经常会因为一个人地位的不同而不同，例如，作为一个教授，应该按时上课、准备好讲义、组织讨论、出考试题、评分、在学校委员会中供职等。而学生则适合不同的规则，比如记笔记、复习、写论文、缴纳学费等。

社会角色(social role)是一整套规范并适用于某一特定地位的个体，如教师和学生。社会角色借用了戏剧的比喻，个体在社会中的行为就像演员在剧中的表演。在戏剧中，剧本设定了舞台，规定了每一个演员要扮演的角色，也决定了演员在剧中将要说什么话；与此相似，文化给我们设定了很多行为的社会规则。例如，儿童入学时会学习很多课堂上的行为规则，如安静地坐在座位上，发言的时候先举手等；在婚姻中，传统角色要求丈夫赚钱，妻子照料孩子和家务。

社会文化的观点对于理解特定社会或文化背景下的行为是很有用的。回到拉里抢劫商店和枪击警察的例子上来，我们可能会发现拉里属于一个少年团伙。这个团伙可能宽恕偷窃行为，并且持枪的成员会有较高的地位。这个团伙可能有与警察遭遇的暴力史，这些都使拉里有可能很快受到怀疑并促使其迅速使用武器。对于“团伙文化”的信仰、传统、规范和其他有关的分析将帮助我们解释拉里的行为。

社会文化的观点也强调不同文化和社会群体之间的比较。除非特别注意文化的影响，否则我们很可能会忽略它们的重要性。我们倾向于假定自己文化的行为是“标准的”或典型的。去国外旅游的一个好处就是它使我们用一个新的眼光看待我们曾经认为是理所当然的行为，如我们对于守时的认识和对时间的利用等。类似的是，社会心理学家通过跨文化研究考察一个文化的价值、规范和角色如何影响社会行为。

拉里的案例部分地反映了他所生活的美国的大文化背景。就像本书第13章中所描述的，美国是世界上最暴力的社会之一。美国的孩子从电视上看到无数的谋杀和伤害的情节，在学校和运动中也经常参与激烈的竞争。并且，很多城郊地区很容易获得枪支和其他武器，这些武器将愤怒的表达引向致命的暴力行为。拉里的态度形成应部分地归咎于暴露于暴力的文化信息中，他枪击警察的行为很可能是从环境中获得枪支弹药的机会所致。

社会行为跨文化研究的一个目的是弄清文化在哪些重要方面彼此存在差异。强调个人主义(individualism)的文化与强调集体主义(collectivism)的文化之间的差异是一个有用的特性。美国和欧洲文化的价值观和规范强调独立和个人主义的重要性。从《伊利亚德》(*Illiad*)到《哈克贝利·费恩历险记》(*The Adventures of Huckleberry Finn*),西方文学讲述的都是靠自己的力量离开家园寻求自我完善的英雄的故事(Triandis, 1990)。在个人主义的文化中,一个人的行为在很大程度上是由个人目标所决定的,而不是家庭、工作小组、部落等集体的目标。如果产生了个人目标和集体目标的冲突,将个人利益放在首位是可以被接纳的。而且,一个人的自我感觉很大程度上建立在个人特征和成就的基础上,而不是建立在社会群体成员的基础上。

对应地,集体主义文化强调忠于家庭,恪守群体规范,维护与群体成员间社会关系的和谐。许多非洲、亚洲和拉丁美洲的文化价值和规范强调集体主义, 这也可以从亚洲的文学作品中看出。亚洲的文学作品经常赞扬一个英雄在个人享乐的诱惑面前履行了对家庭或国家的职责。集体主义文化中,群体的目标高于个人爱好,自我更多地被限定在群体成员的范围中。集体主义文化用是否适合群体来评价一个人。因此,一个日本民间故事这样警告世人:“突出的钉子会被砸下去”(Markus & Kitayama, 1991)。而个人主义文化则鼓励个体与他人不同,美国有一个俗语:“吱吱响的轮子才会抹到油”。

有时看似相同的概念在个人主义文化和集体主义文化中却有不同的含义(Triandis, Bontempo, Villareal, Asai, & Lucca, 1988)。在美国“自我依赖”通常指自由地做自己想做的事,不受群体的限制。而在集体主义中,“自我依赖”更可能指不成为他人的负担,不向家庭和朋友提出过分的要求。

类似美国或加拿大这样既大又复杂的社会中,个体经常处于不止一种的文化或民族群体中。许多研究表明,西班牙裔美国人比非西班牙裔美国人更多地表现集体主义(Martin & Triandis, 1985)。但是,西班牙裔美国人在英美文化氛围中生活的时间越长,就变得越个人主义。亚裔美国人也表现出很强的集体主义(Triandis, 1990)。有时,处于两种文化氛围下的个体会考虑依从哪一种文化模式。一个出生在中国、移民到美国的12岁的十年级女生这样描述她的感觉:

> 我不知道我是谁。我是一个中国的好姑娘吗?我是一个美国少年吗?我总是感到当我跟朋友在一起时,因为我的行为太像美国人,我父母会很失望,但我又觉得我永远不会成为一个真正的美国人。我永远不会对自己有一个真正清楚的认识。(Olsen, 1988)

有关文化群体的话题本书第4章将进行更加深入的探讨。

社会文化的研究方法提供了一个关于自身文化和跨文化背景下的社会行为的有用的观点。在本书整个篇幅中,我们将介绍一些文化多样性的研究。除正文中的资料外,许多章节还包含“文化视角”专栏,以阐述人类多元化的重要方面。

七、进化社会心理学

进化社会心理学(evolutionary social psychology)的出现将进化和自然选择的思想应用到对人类行为和社会生活的理解中(Buss, 1990;Sinpson & Kenrick, 1997)。进化社会心理学吸收了达尔文所提出的观点,这些观点在达尔文提出之后也被生物学家用来解释昆虫、鸟类及其他动物的社会行为。文化的研究方法强调人类行为的多样性,而进化的研究方法则强调我们作为一个物种通过遗传获得的共同特征。

在远古的时候,有一些行为倾向如躲避蛇,喜欢吃富含蛋白质和含糖的食物增加了我们的祖先生存的机会。具有这些行为倾向的个体会有更多的子女,而这些子女也会继续繁衍;这样,这种行为模式渐渐地成为人类遗传特征的一部分。根据进化社会心理学的观点,相似的进化原理也可以解释许多社会行为的起源,包括婴儿与父母建立强烈的情感纽带的倾向,我们对于配偶的偏好,以及乐于助人于危难之中等等。换句话说,我们今天所看到的许多人类的行为倾向是物种在进化过程中长期自然选择的结果。

进化社会心理学有下面一些重要的观点(Buss, 1996):

- 许多人类的倾向和偏好是自然选择的结果,这被称为"进化的心理机制"(evolved psychological mechanism)。它们可以被看做我们的祖先对特定问题的适应性反应。例如,对蛇的恐惧可能会帮助人类回避环境中的危险。
- 所有的人类行为反映了内在的心理特征(包括进化的心理机制)和外在的环境要求相结合的影响。人类是在特定的社会背景下行动的生物有机体,无论是生物因素还是社会因素对行为的影响都是很重要的。
- 在自然界中,我们的祖先所面临的一些最重要的问题是社会性的。人类在社会群体中出生并生活,于是很多进化的心理机制都涉及与他人的关系,包括害怕被群体排斥,与他人合作的能力,以及将资源用于孩子身上的意愿等。

对于拉里的案例,进化的观点将会怎样解释呢?是谁在抢劫商店的时候对警察开枪? 进化社会心理学家会强调攻击是人类面对威胁的普遍反应,这大概是在几千年前形成的一种适应模式。他们还会指出纵观全球,男性暴力比女性更为普遍,因此年轻的罪犯男性多就不奇怪了。进化理论家们可能还会说,尽管攻击是对威胁的普遍反应倾向,但引发这种反应的威胁程度或阈限却因个人经历和文化价值观的不同而不同。

自然选择的进化理论应用范围是很广的,不像精神分析、行为、格式塔等理论那样受到很多局限。在社会心理学领域,研究者通常会研究从一般的进化观点衍生出来的较为集中的理论。例如,互惠理论预测与需要帮助的陌生人相比,我们更愿意帮助亲属;性别选择理论预测男性和女性在配偶的选择上倾向于不同的品质。在本书后面的章节中,我们将进一步讨论进化心理学的观点。

八、现代社会心理学理论

现代社会心理学家发现任何单一的一般性理论，如社会学习理论，都不能充分解释他们所研究的课题，因而从不同的理论传统中整合各种观点就很有实用意义。新一代理论家不再仅仅关注外显行为、思维和情感的研究，而试图去了解行为、思维和情感的关系。例如，社会学习理论家在人类行为的研究中开始推崇主观期望。在阅读社会心理学特定领域的研究报告时，如攻击或依从，请考虑一下现代社会心理学的分析如何设法包容人类体验的所有方面，包括行为、认知和动机。

社会心理学家发展理论的另外一个趋势是报告某一范围内的现象，如帮助困境中的陌生人，给他人留下好印象，或依从同辈的压力等。由于关注的是社会行为的某一个特定方面，而并非包含社会生活的全部，所以被称为中距理论(middle-range theories)。挫折攻击假设就是中距理论的一个例子。本书将介绍很多集中于特定领域的理论，读者会看到，这些特定的理论和模型将继续反映出基础理论传统的影响。

1.4 社会心理学的研究方法

社会心理学的一个显著特点是它所研究的课题涉及我们的日常生活。社会心理学家研究爱和利他主义，也研究冲突和偏见。个人的经历往往会使心理学家研究某些特定的课题，从而产生关于社会生活的最初假设。例如，社会心理学对于偏见的研究最引人注目的是对美国黑人、犹太人和其他少数民族人种的种族歧视的强烈关注。但是，尽管社会心理学研究经常来源于个人经历和社会关注，它却并不满足于坐在椅子上空想。社会心理学的一个特点就在于它是一门恪守科学的方法学。

社会心理学是一门经验科学。这意味着社会心理学家应用系统的方法收集有关社会生活的信息并用来检验理论的有用性。有时一些研究会证明我们的社会生活常识是正确的，有时又会证明某些常识是不正确的。请读者思考一下下列说法，并判断对错：

- 异性相吸是选择朋友和恋人的一个基本原则。
- 当人们感到焦虑的时候，他们会倾向于与他人在一起。
- 那些恐吓人们的电视广告效果往往导致相反的结果，比不引起恐惧的广告效果差。
- 如果让个体做一个与他个人的信念背道而驰的演讲，并为此给他报酬，这个人通常会改变自己的想法而同意演讲的内容。你给他的钱越多，他的态度改变就越大。

对这些说法你可能不都同意，然而公平的说，它们至少听起来是合理的。但在以后的章节中，我们会发现所有这些说法都过于简单化，甚至有一些是错误的。

为什么我们对社会日常生活的观察有时会导致错误的结论呢？通常，我们自己的体验并不能简单地代表大部分人或大部分情境下的体验。有时我们存有偏见，错误地理解了所发生的事情，我们按照自己的意愿看事物，而不是反映事物的真实情况。有时我们看到的是正确的，但回忆是错误的。与此不同，科学研究在收集数据时会尽量采用减少误差的方法。心理学家努力地观察有代表性的人群，他们不依赖记忆和一般的印象。在避免工作中的局限和误差方面，心理学家并不总是成功的。例如，有人批评心理学家过多地以中产阶级的白人大学生作为被试，这个群体很难代表整个社会。然而，科学研究的独特之处就是要有意识地努力识别和避免误差。

社会心理学研究有四个大目标：

- 描述：主要目标是提供对社会行为的详尽的、系统的描述，使得社会心理学家能够对人们在各种社会环境下的行为作出可靠的结论。男性是否比女性更有攻击性？失恋有没有一种典型的反应方式？在寻找问题解决的方法时，单独工作是否比群体工作效果更好？对于个体行为的全面了解是极为重要的。
- 原因分析：心理学领域的许多研究都致力于探求因果联系。昂贵的电视广告竞选真的会影响人们在选举中的投票吗？学院教育是否使学生的社会态度变得更加自由？所有科学研究的最基本的目的就是寻求因果关系。
- 建立理论：社会心理学研究的第三个目标是发展有关社会行为的理论，来帮助社会心理学家理解人们行为方式的原因。研究者对一般性的原则和特殊的行为类型研究越多，他们对社会生活的理解也越深入。理论帮助心理学家将有关社会行为的知识组织起来，做出新的预测，并在进一步的研究中接受检验。
- 应用：社会心理学知识可以帮助人们解决一些日常的问题。例如，应用社会心理学可以帮助人们学习如何控制自身的攻击冲动或建立更令人满意的人际关系。它也可以辅助政策制定者找到办法鼓励人们回收铝罐和节约用水。今天，研究者正在应用社会心理学的原理帮助性欲旺盛的个体保证性行为安全；理解艾滋病人，减少对他们的偏见等。

本书贯穿了社会心理学研究的特殊例子。这些例子不仅包括影响社会心理学历史的经典研究，也包括现代的前沿研究。你还可以发现被称为“研究特写”的专栏，就是介绍某一个人们特别感兴趣或有鲜明的时代特色的话题。

一、被试选择

研究者如何确定所要研究的对象呢？显而易见是研究以后需要作出结论的人群。如果想要总结全职工作的女性，就要研究女性雇员。显然，他们不可能研究全部在职女性，所以替代的办法是选择少量女性作为代表进行研究，这些女性就被称为代表性样本。

保证普遍代表性的最好的办法是从较大的总体中随机抽取样本。用术语说，随机样本（random sample）是指总体中的每个个体都有同等的机会被选中。如果研究者从

电话号码簿中以随机的方式(如使用随机数字表)抽取样本,则可以保证所抽出的号码是电话号码簿中所列出所有号码的一个随机样本。概率定律确保在一定的误差范围内,一个足够大且真实的随机样本总是总体的代表,它将包括与总体大致相同比例的女性、少数民族、已婚者和老年人等。本章中的“文化视角”描述了美国人口现有的文化和社会的多样性。

文化视角

美国人口的多样性

社会心理学大多采用白人大学生作为被试,这种样本过于局限。受过教育的年轻白种人和其他人群的生活体验有很大的差距,并且今后这种差距还可能继续变大。

根据美国人口普查局(U.S. Bureau of the Census, 1997)的资料,美国人口中大约75%是非西班牙裔白人,12%是非洲或加勒比人,10%是西班牙裔(不分人种),3%是亚裔或来自太平洋岛国,不到1%为土著美国人。但是,人口学家预测21世纪美国的民族融合将发生戏剧性的变化。移民是一个主要因素,19世纪80年代到美国的700万移民中,不到20%来自欧洲,而4/5来自亚洲、拉丁美洲和加勒比海地区(Immigration & Naturalization Service, 1989)。

预计到2050年,非西班牙裔白人将仅占美国人口的53%,西班牙和拉美裔将占24%,非洲裔大约14%,亚裔约8%,而土著美国人的比例仍将不超过1%。

美国社会也在其他方面发生变化。女同性恋和男同性恋的公众能见度显著地提高,尽管没有人知道美国社会性别指数的分布,但保守的估计认为至少有700万到1000万人是同性恋者,而其他双性恋者的数目很难估计。

另外,老年人数目正在平稳地上升。1960年,65岁以上的人口在美国人口中所占的比例不到10%,而今天,这个比例上升到14%。估计到2025年,接近20%的人口将超过65岁(U.S. Bureau of the Census, 1997)。对于躯体残疾人的关注也越来越多。估计美国14岁以上的人口中,大约12%的人有因严重的残疾而限制了日常活动,使他们不能上学、从事家务或工作(U.S. Bureau of the Census, 1994)。这些残疾不仅包括盲、聋、瘫,也包括那些相对隐蔽的残疾如影响日常生活的关节炎、糖尿病和严重的背部疾病等。

这些例子表明了美国人口社会和文化的多样性。在21世纪开始的时候,社会心理学家所遇到的挑战就是扩展他们的研究,以使社会心理学更加真实地反映所有人群的心理状况。

在大多数情况下，社会心理学家希望他们的研究结果适用于一般人群，而不仅仅适用于波士顿的大学生或者多伦多的超常儿童或者纳什维尔的使用自助洗衣机的人等。但是可以想像，从人群的总体中抽取随机样本进行研究的费用将会多么昂贵，因此，社会心理学家收集数据时尽量在实际和目标间达成一个现实的妥协，并使研究结果可以推广到所取样的少数人群之外。

一个普遍的妥协是使用大学生作为被试。经常有人说美国的社会心理学是建立在大学生基础上的，因为大学生是一个随时可用的人群。社会心理学所发表的文章中大约有75%使用大学生作为被试(Sears, 1986)。而依靠大学生样本总是会有一些不尽如人意的缺憾。

对样本代表性的需要依赖于所探讨的问题。在一些基本的理论检验研究中，样本的代表性可能并不十分关键。例如，挫折攻击假设应该同等地适用于学龄儿童、计算机工作者、商店里的购物者和大学生。从另一方面说，大学生也并不一定对所有的研究都是适合的。如果研究者需要研究用什么样的办法向公司员工介绍计算机的使用方法最好，而这个公司里的大部分雇员都是年龄较大的女性，并且没有高中以上的学历，那么用没有工作经验却经常使用计算机的大学生被试来进行这个问题的研究就是完全不合理的。对于这一类问题，用大学生被试来研究将会产生误导(Sears, 1986)。

一般说来，大学生与普通人群比起来，年龄小得多，社会地位比较高，测验中的成绩也较好，他们的态度没有完全发展成熟，很容易被改变。以上这些因素所造成的差异，使得研究中将大学生作为被试可能是不明智的。例如，人格研究应该考虑到大多数大学生的年龄相当小，他们的人格不像年龄较大的成人那样已经发展成熟，他们的政治态度和社会态度可能也是这样。尽管大学生是最方便获得的被试，但对于社会心理学的研究来说，他们并不总是最合适的。

总有人批评心理学研究过于依靠白人男性代表被试总体。从19世纪70年代开始，女权主义心理学家普遍质疑使用男性被试的倾向，而不是用女性或包括两种性别的样本。而且，对于一些特定问题的研究，如攻击和成就动机，几乎完全是建立在男性被试的基础上。对于这种做法，有人提出批评和质疑，在男性被试基础上建立的理论是否适用于女性？近年来，性别偏见得到了更多关注，更多的女性进入心理学研究，从而改善了研究样本的性别平衡(Gannon, Luchetta, Rhodes, Pardie, & Segrist, 1992)。

心理学研究也缺少少数民族的代表，直到今天这种状况仍在持续。例如，Sandra Graham(1992)分析了1970～1989年6种主要的心理学期刊中所发表的有关美国黑人的研究，她计算了这些期刊中以黑人作为焦点的研究或对两个或更多的种族进行比较的研究所占的比例，总体上，只有3.6%的文章符合这些标准，有关黑人的文章比例实际上从70年代早期的5.2%降到80年代末的2.0%。注意到美国人口正在向民族多元化的方向发展，Graham警告“如果继续让少数民族在主流研究中处于边缘地位，心理学将不能维持它的完整性”(1992)。大学生心理学不能保证提供准确的人类心理，也

不能为心理学的原理应用于社会问题提供可靠的保证。

二、相关研究与实验设计

在一个研究者确定了所要研究的问题后，仍然有另外一个比较困难的问题：研究将如何进行？有两种基本的研究设计方法：相关法和实验法。在相关研究（correlational research）中，研究者仔细地观察并记录两个或多个因素之间的关系。例如，研究者可能想知道身体吸引力是否与大学生在其他同学中受欢迎的程度有关，在相关研究中，他可能不用任何手段影响学生的行为，而仅仅记录每个学生的吸引力和受其他同学喜欢程度的信息。

与此相对照，实验（experiment）设计的特点是干预：研究者将被试放在一个被控制的情景下，评估他们的反应（Aronson, Wilson, & Brewer, 1997）。为了研究身体吸引力与受欢迎程度的关系，使用实验设计的研究者可能会借助于协助者，这个协助者有时穿戴很吸引人，有时穿戴不引人注意。研究者随后将一个学生志愿者带到实验室，让他与另一个同学（实际是实验协助者）进行简短的交流，随后测量被试对实验协助者的喜欢程度。在这个实验设计中，研究者控制了与被试交流的人（有吸引力的协助者或没有吸引力的协助者）、交流的环境以及对实验协助者喜欢程度的测量方法。下面的内容将对相关研究和实验设计进行更深入的分析并介绍两种设计方法的优缺点。

相关设计包括观察两个或多个因素（术语称之为变量）的关系。相关研究所提出的问题是在变量间是否存在关联。更形象地说，当变量 A 高时，变量 B 也高吗（正相关）？或者变量 B 降低（负相关）？或者变量 A 与变量 B 没有关系（无相关）？身高和体重呈正相关，因为个子高的人一般比矮的人重。而某一天穿衣服多少与温度呈负相关——天热的时候人们一般会穿得比较少。但是，身高和穿衣服多少是不相关的。一般说来，个子高的人和个子矮的人所穿的衣服可能是同样多的。

相关研究的一个很好的例子是看电视暴力镜头与攻击行为是否有关的研究。相关研究调查了儿童看电视暴力节目的时间与其攻击行为的数量。是不是看暴力节目最多的儿童日常生活中的攻击行为也最多呢？Huesmann（1982）发现小学生中看暴力节目最多的人也被同伴认为是最有攻击性的人。在该研究中，看暴力节目与儿童的攻击行为存在正相关。

相关研究有很多优点。第一，它使研究者在不可能进行干预的情况下可以研究问题。例如，心理学家不可能随机地分配人们去体验爱情、地震或癌症，我们也不可能随机地分配人们住在大城市或在小家庭中长大。很显然，即使最有才能、最有献身精神的研究者也不能控制这些因素。伦理和实际都限制了研究者干预他人生活的机会。在这样的情况下，相关研究提供了最可行的方法去了解人们生活的各个方面之间的联系。

相关研究的第二个优点是效率。与大多数实验相比，相关研究使研究者能够收集到更多的信息，检验更多的关联。当使用相关方法研究一些儿童为什么比其他人更有

攻击性的时候,研究者可以收集到很多方面的信息,包括看电视的时间、家族史、智商、人格、与其他儿童的关系等。研究者还可以用很多不同的方法测量攻击行为:教师的印象、研究者自己对学校儿童的观察、一个儿童在其他儿童中的名声、父母的报告,等等。随后研究者可以用统计学的方法发现许多变量之间的联系。实验方法在收集如此多的变量、如此庞杂的数据方面是相当不足的。

尽管相关研究对于描述变量间的相互关系很有帮助,但它无法提供明确的因果关系的证据。在相关研究中,有两条途径使因果关系无法明确。不管两个变量的相关关系怎样,都会发生因果颠倒问题(reverse-causality problem),任何一个变量都可以是另一个的原因。在这样的情况下,我们知道变量A和变量B存在相关,但我们不能说A是B的原因,或B是A的原因。看电视与攻击行为的相关研究证明了这个问题。研究的结果可能表明电视暴力导致了儿童的攻击行为,但反过来也有可能是正确的:也许有攻击性的儿童在日常生活中对电视中的暴力节目特别感兴趣,也就是说,可能儿童的攻击性是他们对电视节目偏好的原因。两个变量的相关本身不能说明哪一个是原因,哪一个是结果。

相关研究中另一个不能明确的问题是有可能变量A和变量B都不能直接影响另外一个,而是其他潜在的因素影响了它们,这被称为中介变量问题(third-variable problem)。例如,电视暴力和攻击行为的相关可能是由第三个因素引起的。可能是家庭纠纷和过多的挫折经历等家庭缺陷促使儿童看更多的电视,也使他们变得更加暴力。在这样的家庭中,看电视和暴力行为有关联,但是这种关联可能应归于第三个变量——贫穷或挫折——是这第三个变量同时导致了两个结果。这时,电视暴力和攻击行为之间的相关应被称作伪相关,因为它是由第三个未被考虑的变量所导致的,看电视本身并不会引起暴力行为。

这两个使因果关系模糊的问题在相关研究中经常发生,但并不总是发生。有时心理学家可以排除因果颠倒问题。例如,许多研究发现性别和攻击行为有关,这些研究发现男孩比女孩更有攻击性。在这个例子中,我们完全可以相信攻击行为不会是儿童性别的原因。这样,因果关系的方向就明确了:男孩和女孩的不同影响了儿童的攻击性。

中介变量问题并不总是一个致命的难题,因为研究者有时可以检验那些似乎是最为合理的中介变量是否真的导致了他们所观察到的相关。例如,研究者可以在Huesmann(1982)对于小学生的相关研究中增加对儿童家庭挫折和愤怒的测量,检验一下看电视和暴力行为的相关是否真的应归咎于家庭生活。这种相关在愤怒的、挫折的家庭中和愉快的、平静的家庭中都存在吗?如果答案是肯定的话,研究者就可以推断中介变量(家庭生活)并不影响最初的相关。

当然,这样的方法不能完全排除中介变量问题。一些其他的研究者未测量的中介变量(现在实际上是第四个变量)也可能存在,比如言语能力。有可能口头表达能力比较差的儿童更喜欢看那些有大量的肢体动作的电视节目,而不喜欢看那些节奏比较慢,

说话比较多的电视节目。于是,为了检验这种可能性,就需要测量新的中介变量——言语能力——看一看言语能力较好和言语能力低于一般水平的儿童中是否都存在最初所发现的相关。

这个过程看起来好像可以不停地继续下去。但它会因为研究者再也想不出更多的合理的中介变量而终止于某一个地方。这并不表明没有更多的中介变量存在,而是研究者暂时能够接受现有的相关反映出的因果关系,直到有人想出其他可能的变量为止。

在实验中,研究者建立两种(或多种)不同的实验条件,将被试随机分配(random assignment)到其中的一种条件中,然后测量他们的反应。例如,在媒体暴力的实验中,给一组儿童呈现一个暴力电影,而给另一组呈现一个非暴力电影,随后所有儿童被置于一个实验情境下,测量他们的暴力行为。如果那些看了暴力电影的儿童行为更有攻击性,我们就可以说电影中的暴力是该情景下攻击行为的一个原因。

Hartmann(1969)的一个媒体暴力的研究说明了这种实验方法。十几岁的男孩被随机分配到两种条件中的一种。第一组男孩看一个 2 分钟的电影,在这个电影中两个男孩打篮球,随后发生争执,最后成为斗殴。第二组男孩看另一个 2 分钟的电影,这个电影呈现的是一场活跃但气氛友好的篮球赛。看完电影之后,要求每个男孩回答对于学习的效果如何给予反馈。假设被试是一名"教师",每当"学生"在学习任务中犯一个错误时,"教师"就给"学生"一个电击。在一定的范围内,"教师"可以按照自己的意愿增加电击的强度(事实上,电击是伪造的,"学生"是主试的协助者)。看了暴力电影的男孩比看了非暴力电影的男孩所实施的电击强度更大。在这一情况下,至少看暴力电影导致了攻击行为的增加。

实验方法最大的优点在于它避免了大多数相关研究不能确定因果关系的局限。实验将被试随机分配到不同的条件下,观察被试的反应是否存在差异。如果实验能够正确实施,两种条件下任何反应差异都应归因于实验条件的差异。用正式的术语来说,被实验者控制的因素(原因)称为自变量(independent variable),因为它由研究者决定。在 Hartmann 的研究中,自变量是男孩所看的电影类型。实验所研究的结果称为因变量(dependent variable),因为它的值取决于自变量。因变量是被试给另外一个人施加的电击强度。实验提供了清楚的证据证明因变量的差异是由自变量的差异所引起的。

实验研究对自变量和因变量的建立给予了很多注意。心理学家通常从所关心变量的抽象的或概念性的定义着手。例如,变量"观察暴力"可以被定义为观察那些伤害或企图伤害他人的行为。研究者随后会从这样一个一般性的定义转到一个操作定义。操作定义(operational definition)是指实验中对变量进行处理或测量的特定的程序或操作。例如,实验者可以建立两个电影版本,一个是暴力的,另一个是非暴力的。如果实验者想要控制的是暴力的数量,那么这两个电影的其他方面就不该有差异,比如片长应该一样,应该同样是彩色的或黑白的等。对于自变量的控制十分关键,因为这样研究者可以确定是什么原因使两组被试产生了差异。

实验的第二个关键特征是被试必须随机分配到不同实验条件中去。这可以通过掷硬币,也可以通过抽纸牌来决定;或者,更普遍的方法是使用随机数字表。随机分配被试是很重要的,因为这意味着各个实验条件下被试的差异仅仅是由随机误差引起的;如果实验之前各组被试间就存在系统差异,实验者就不能认为以后的差异仅仅是由实验条件所导致的,这时行为的差异可能是由于事先存在的因素所导致而不是由自变量所引起。表 1-1 是对相关研究和实验研究的比较。

表 1-1 相关研究和实验研究的对比

	相关研究	实验研究
自变量	自然差异	由研究者控制
随机分配	否	是
因果关系的明确	通常不可以	可以
探索性	通常有	通常没有
理论检验性	通常有	通常有
检验多重关系	通常可以	通常不可以

三、现场与实验室设置

在进行研究设计时另一个需要考虑的问题是研究在哪里进行:在现场还是在实验室里。现场研究考察自然条件下发生的行为,研究者可以在工厂里研究工人的生产力,或者通勤者对他们经常乘坐的地铁里所发生的事件的反应,或者大学生与同宿舍同学的关系等等。

实验室研究在人为的条件下进行,这种条件不是被试生活中一般存在的。一些实验室研究是在大学或研究机构里为心理学实验特设的房间里进行的。实验室里有很多特殊的设备,如向被试呈现电影的录像机、记录被试谈话的录音机、可以观察被试相互作用的单向玻璃、记录生理指标的仪器以及计算机等。实验室也可能仅仅是一个房间或报告厅,被试可以在这里完成问卷。总之,重要的一点是被试进入一个由研究者选择和控制的情境。实验研究和相关研究都可以在实验室进行,也可以在现场进行,这两种设置都有各自的优缺点。

实验室研究的一个主要优点是它可以对实验情境进行控制。研究者对于将要发生的事情有很大的把握。如果在进行实验研究,他们可以将被试随机分配到各种实验条件中,使被试感受到某种特定的体验,将外来因素的影响控制到最低限度,并在很大程度上排除实验过程中的意外事件。在实验室里研究者也可以很好地控制因变量,并且对结果的测量也比现场研究准确得多。因此,实验室是探讨某一变量对另一变量的确切影响的理想场所。所有这些优点都属于内部效度(internal validity)。如果研究者有把握说他们在因变量中所观察到的效应确实是由实验中所操纵的自变量引起(并非由其他未控制的因素引起),那么就可以说实验有较高的内部效度。

在现场的设置中，一般很难随机地分配被试以确定他们的经历相同，也很难精确地对因变量进行测量。尤其应指出，现场研究很难对自变量进行纯粹的操纵以及对因变量进行纯粹的测量。研究者必须找到或安排这样的环境，使各种条件间有某一特定的差异。

在一个对电视暴力影响的现场研究中，Feshbach 和 Singer(1971)研究了加利福尼亚和纽约的七所寄宿学校的男孩。在校方协助下，研究者给这些男孩随机分配了两种“电视餐”。在六个星期中，所有的男孩每周至少有六个小时在黄金时段收看选定的电视节目。在暴力电视的条件下，男孩看到的节目有攻击的内容，包括西部牛仔和犯罪的片子等；而在非暴力的条件下，男孩看到的是喜剧或其他没有攻击内容的节目。攻击性的测量采用教师对男孩行为的评估。与预期相反，研究者发现那些看了暴力节目的男孩攻击性实际上低于看非暴力节目的男孩。电视暴力似乎减少了攻击行为。这种出乎意料的结局是怎么发生的呢？

研究者们发现大多数男孩都喜欢看比较暴力的节目，所以那些被分配到非暴力节目组的男孩可能比另外一组更加沮丧，因为不允许他们看喜欢的节目。于是，研究者弄不清他们得到的结果到底是因为电视节目的内容引起的，还是因为看非暴力节目的男孩比看暴力节目的男孩更沮丧引起的。这个问题在实验室研究中不会发生，因为研究者不是必须要干预男孩平时看电视的行为，也就不会使一个组沮丧而另一个组不沮丧。

实验室的另外一个优点是方便和费用少。通常在一个房间里进行研究比在人们生活和工作的地方进行研究要简单得多，也便宜得多。

现场设置的一个最明显的优点是有更大的真实性，从而结果更容易被推广到现实生活的情境中。这被称为外部效度(external validity)，也就是特定的研究情境下的结果能够被推广到该情境以外的可靠程度(Campbell & Stanley, 1963)。当一个研究的结果可以被推广到其他情境和人群中时，这个研究就具有较高的外部效度。思考一下这一节中所描述的两个研究的差异：Hartmann(1969)所进行的电视暴力的实验室研究以及 Feshbach 和 Singer(1971)对同样的问题所进行的现场研究。

在 Hartmann 的实验室研究中，自变量——电影暴力——是人为的。研究者为这个研究专门制造了一个电影片断。在 Feshbach 和 Singer 的现场研究中，自变量是实际在美国黄金时段播放的电视节目中的暴力镜头。在 Hartmann 的实验室研究中，因变量——攻击行为——是人为的：专门为该研究所建立的教师和学生的情境中施加电击的量。在 Feshbach 和 Singer 的现场研究中，因变量是自然的，包括观察者对于男孩在与老师和同学的正常交往中有多少身体和言语攻击的评估。假设我们需要根据这两个研究的结果推断黄金时段的电视节目对十几岁的男孩日常生活中攻击性的影响，而现场研究恰恰与电视暴力的种类、日常攻击行为和现实生活中的兴趣等有关，因此根据现场研究进行推论是更加合理的，现场研究具有更高的外部效度。

现场研究的另外一个优点是研究者有时可以处理一些实验室中无法研究的一些极

端变量和情境。研究者可以观察人们在一些极端情境下的行为，如在医院里等待一个开胸手术或在炮火轰击下挤作一团的人们。有创造性的研究者有时可以利用“自然实验”——在这些例子中自变量是由自然所控制的，而不受实验者的控制。比如说，实验者无法随机的让房主体验破坏性的自然灾害，以查看是否会改变自己对生活的控制能力的感知。Parker, Brewer 和 Spencer(1980)通过研究一个遭受火灾的社区达到了近似的目的。机会因素如风向的迅速改变决定了哪一所房子会被破坏，哪一所房子会保存下来，从而也提供了一个大致的平衡，随机决定谁是受灾者，谁不是受灾者。

由于现场研究与日常生活有关，它使被试的怀疑趋于最小。被试的反应更加自然，更少受到实验室中常见的被试猜疑所引起的偏见的影响。每当人们知道他们在参与一个实验时，总是有可能表现得不自然。例如，他们可能努力地取悦实验者或者按照社会期望的方式表现自己；或者他们可能不相信实验者，也不相信实验操作。任何一种影响都会使结果产生偏差或者隐瞒了真实的因果关系。表 1-2 比较了现场研究和实验室研究的特点。

表 1-2 现场研究和实验室研究的对比

	实验室研究	现场研究
对变量的控制	高	低
随机分配	几乎总是	很少
方便性	通常较高	通常较低
真实性	低	高
自变量的影响	趋向于变低	趋向于变高
猜疑和偏见	趋向于变高	趋向于变低
外部效度	低	高

四、收集数据的方法

下一步需要确定用什么样的方法收集数据。一般而言，研究者有 3 种选择：(1) 他们可以请实验参与者报告自己的行为、思维和情感；(2) 他们可以直接观察参与者；(3) 他们可以查找档案以及使用因其他目的而收集的原始数据。

1. 自我报告 社会心理学最为普遍的收集数据的方法应该是自我报告了。在每一届选举之前的民意测验中，都会问人们在两个总统候选人中，他们更喜欢哪一个。还可以让儿童报告他们对于同伴攻击性的感知，或者他们自己看电视的行为。自陈问卷或访谈的最大的优点在于研究者可以测量被试的状态如感知、态度或情绪等。在观察实验中这些仅仅可以间接地推测出来。比如说，如果没有自我报告，观察者很难判断一个人孤独的感受。自我报告的一个主要的缺点是必须依赖于人们对内在情感的诚实描述。人们通常乐于给出诚实而完整的回答，尤其当他们的隐私能够得到保护的时候。但研究者也应该知道有时人们会掩饰那些不被社会所接受的情感(如种族偏见)，而且，

人们有时也不能完全觉察到自己的情感。

2. 观察研究 直接的观察是一个被广泛使用的研究方法。例如，为了研究帮助行为，研究者在公共场所假装出现紧急情况，看有多少人愿意来帮助遇到麻烦的陌生人。婚姻研究者们在得到允许后，在家里放上录音机，录下家庭成员间的相互作用，这样他们可以知道冲突、争斗、赞扬及其他类型的相互作用发生的频率。

3. 档案研究 在档案研究(archival research)中，调查人员使用以往为了其他目的而收集的数据。例如，19世纪40年代，研究者想知道白人对黑人的暴力是否与经济困难所导致的挫折感有关。他们采用美国南部的棉花价格与对黑人处私刑的历史记录(Hovland & Sears, 1940)，发现大部分私刑发生在棉花价格最低的年份。最有名的档案数据来自美国人口普查局2个世纪以来每十年进行一次的人口调查。在民意测验、调查和大样本研究中也有一些专门的数据库。

利用档案数据有很多好处，最明显的一点是花费少。美国人口普查局花费上百万美元收集数据，但随后使用这些数据不需要付出任何代价。研究者也可以利用档案数据检验态度和行为随时间变迁的假设，这样不会局限于某一个历史时期。我们想知道有多少人愿意投票选一位女性作总统，多年来对于这个问题有很多档案数据，它们提供了丰富的历史背景。另一方面，在几乎所有的情况下，档案数据最初都不是为了研究者现在希望调查的课题而收集的，这样，当时所提出的问题可能不是研究者现在想知道的，或者它们错误地表述了目的，或者当时参与研究的人恰好不是研究者所希望的人群。但不管怎样，档案所提供的数据是社会心理学研究中一个有用的数据来源。

五、研究中的偏差

所有科学家都关心在研究中可能出现的偏差，社会心理学家也不例外。社会心理学中有两种特别棘手的偏差：实验者行为的影响以及与被试参与心理研究时的情绪有关的偏差。

1. 实验者偏差 研究参与者特别容易受到实验者的影响。实验者不管是有意还是无意的暗示他希望被试按照某一种方式反应，被试都会倾向于按照实验者的希望进行反应。被试会获得一些很微妙的线索，而这些信息会影响他们的行为。这种问题被称为实验者偏差(experimenter bias)。例如，在媒体暴力的研究中，被试看了一个暴力或者非暴力的电影之后给另一个人施加电击，一个准备得很好但可能过于急切的实验者可能期望看了暴力电影的被试攻击性较强，于是他可能会给这组被试一些微妙的暗示如微笑、点头或目光接触等鼓励他们给予更强的电击。同样，实验者可能在非暴力电影组被试给电击的时候皱眉或做出失望的表情，因为这些被试违背了实验者的预期。

对于实验者误差有两种解决方法。一种是让实际进行实验操作的人(通常是研究者的助手)不知道事前的假定或者不知道具体哪一名被试被安排到哪种实验条件下。例如在研究电视暴力的时候，研究者可以让一个实验者播放电影而让另外一个实验者

进行电击实验。这样安排的目的是第二个实验者不知道那一名被试看了哪一类电影，也可以说第二个实验者“未看到”被试所处的条件。

第二种解决的方法是尽一切可能使实验条件标准化。如果所有的条件都是标准的，除了预先设定好的条件以外，其他各个实验条件没有不同，那么就不会出现偏差。用一个比较极端的例子来说明，被试到了实验地点以后，看到门上贴着一张纸，告诉他们进到屋子里去，在电脑前坐下。所有指导语都在电脑上呈现，被试通过在键盘上回答屏幕上所提出的问题进行反应。在见到实验者之前，被试已经完成了实验。通过这种方法，实验条件中的每一个因素都被绝对标准化，消除了实验者偏差。

在实际操作中，解决实验者偏差的办法可能是以上两种办法的结合。在尽可能的范围内，研究者不知道被试处于哪一个实验条件，也在尽可能的范围内，通过使用书面材料、录音、录像带和计算机等标准化指导语的方式。

2. 被试偏差 偏差的另外一个来源是被试作为实验参与者的动机和目的。要求特征(demand characteristics)是“由于这是一个实验以及被试知道他们是研究的一部分这样的事实而被引入研究环境的特征”(Aronson, Brewer, & Carlsmith, 1985)。其基本观点是：一个人知道正在被研究，单单这一事实就可能改变其行为。被试可能努力想弄清实验的真实目的，并且根据他们对实验的猜测而改变反应。他们可能努力作出“正确的”或社会期望的反应——显示他们自己像所期望的那样聪明、民主、虔诚或负责任。如果由于这些原因使被试的反应出现了偏差，研究者就不能得出正确的结论。

Weber和Cook(1972)认真分析了被试在实验中所接受的角色。他们区分了几种不同的角色：“好被试”——努力帮助研究者证明实验假设者；“消极被试”——有破坏实验倾向的人；“忠诚被试”——谨慎地遵循指导语，努力避免对研究的猜疑(这有可能对实验有益，也可能有害)；“忧虑被试”——经常对自己的表现感到焦虑。这些偏差几乎不可能完全被消除，但可以通过一些手段将它们减到最小。研究者的目的是建立一种条件让被试自发的作出反应，而不必担心他们反应的正确性或者想弄清楚什么是实验“需要”的。在可能的情况下，研究者会采用一种客观的方式，让被试不知道正在被研究。例如，如果行人在路上看到有一个人摔倒了，他们不会想到这个人摔倒是研究者所进行的帮助行为研究。另外一个方法是向被试保证他们的反应是匿名的，包括研究者在内，没有人知道哪一个被试是如何反应的。

也许最普遍的一种方法是不让被试知道研究的目的和假设。例如，研究者想知道男性和女性在首先与陌生人交谈的行为上是否有差异，他可能会告诉被试，这是一个对个人喜好偏向的研究。当被试在等候进入实验室的时候，研究者会观察他们在等候室里的行为，也有可能会借助一个实验协助者的帮助，这个协助者在等候室里的行为是标准化的。这样，被试以为自己要参加某一个实验，但不会想到研究者会对他们在等候室里的行为感兴趣。所有这些方法减少了被试由于社会期望而扭曲或改变其反应的可能性。

3. 重复验证 任何一个研究，不管设计得多么精巧，都不会是完美的。每一种方法都有其自身的局限性，研究者也不可能检验他们感兴趣的人群的总体，因此他们的结论能够推广的能力总是有一些缺憾。由于每一个单独的研究都有不足，所以好研究的一个特点就是可重复性。以最简单的方式来说，重复验证(replication)意味着如果不同的研究者使用同样的方法作同一个研究，那么他们得到的结果应该是相同的。这是所有的科学最基本的要求，也就是说在不同环境工作的不同研究者都能够得到相同的结果。当然，在社会学的研究中，很少能够精确地重复验证一个研究的所有方面，因为被试人群可能会有一些差异，社会和政治环境可能随时间而发生变化等。于是，当社会科学家能够重复实验结果时，他们对于实验的精确性就有较大的把握。

除了重复验证的精确以外，概念的重复也是很重要的。在概念重复中，不同的研究方法被用于探索相同的概念联系(Aronson, Brewer, & Carlsmith, 1985)。例如，我们已经知道研究电视暴力对攻击行为的影响，研究者在实验室和现场的设置中，应用了相关和实验设计的方法，并使用了各种对攻击行为的测量手段以及各种不同类型的暴力电影。如果采用不同的方法能够得到相似的结论，研究者对于理解这种现象的把握也越大。本章中的研究特写讨论了元分析(meta-analysis)的方法，这是一种解释相同课题下许多研究结果的方法。

有一个基本点是研究者应该谨慎地对一个单独的研究结果给予重视。而且他们应该问一问是否某一个特定的结论能够被其他研究所证实，他们还应该问一问这个结论在实践中的重要性。比如，人的攻击性在多大程度上归因于电视暴力？性别差异真的大到了使日常生活不同吗？在报纸、杂志和电视新闻中，你会经常听说有关各种课题的研究，如胆固醇对健康的威胁、座位上的保险带的好处和虐待儿童的原因等。在思考这些研究报告时，重复验证就是一个敏感且谨慎的标准。

研究特写

社会心理学与元分析

随着有关某一特定问题的研究数量的增多，研究者们面临着一个新的问题：怎样能够综合各个研究的发现而得到一个一般性的结论。以帮助行为的性别差异的研究为例，Eagly 和 Crowley(1986)分别考察了不少于 172 个有关男性和女性帮助行为的差异的研究。研究者如何处理这些数目不断增长的研究呢？

近年来，一种被称为"元分析"的新的统计方法被用于帮助研究者系统地回顾和综合那些实证研究(Miller & Cooper, 1991；Rosenthal, 1991)。研究者所要进行的第一步是找到尽量多的有关同一个题目的研究，而后，使用元分析的统计方法从可用的研究中

提取信息。这种方法的目的是对研究结果的大小进行一个总体估计——比如说,对性别差异大小的估计。研究者可能会发现,性别差异的影响在问题解决测验中不超过标准差的十分之一——这是一个相当小的效应,对实际不会产生显著的影响。

在元分析中,统计的方法也用于检验各研究间的一致性(同源性)。当发现不同研究的结果有高度一致性时,研究者对于这些结果正确的把握性就比较大;而各研究结果不一致时,元分析方法会指引研究者寻找其他比较重要的因素。例如,如果科学家发现有40个研究表明男性在一种问题解决测验中表现较好,而另外40个研究表明女性在该测验中表现较好,那么就有可能怀疑是性别以外的其他因素导致了差异的产生。有可能当实验者是女性时,或者成组测验时,或者被试全部来自中产阶层时,男性测验成绩较好这个结果才会成立。我们的目的不是批评这些研究结果的不一致,而是找到不一致的原因;因而应该采用其他的分析方法将其他因素考虑进来。在本书中,你会看到元分析方法在社会行为各方面研究中的应用。

1.5 研究的伦理道德

19世纪50年代晚期和60年代早期,许多人开始关注对人类被试进行研究的伦理道德问题。这种关注有一部分来自于对二战期间纳粹暴行的揭发,如医生对集中营里的关押者所进行的一些危险甚至是致命的医学实验。对于美国一些可疑医学实验的发现也提出了伦理道德的问题,如臭名昭著的Tuskegee事件。1932年,美国公共卫生部门开始在阿拉巴马州的Tuskegee城进行一个长达40年的研究,研究对象是399名贫穷、仅有初等文化的黑人男性,这些人都患有梅毒,一种能够导致大脑损伤甚至死亡的传染性疾病。这项研究的目的是追踪患有梅毒的男性在得不到治疗的情况下病情发展的时间历程。这些人被告知他们正在接受治疗,但事实上从未给予他们任何药物处理,尽管19世纪40年代青霉素已经开始使用并且对梅毒有显著的疗效。甚至到了1972年,由于研究仍在进行,此时的幸存者依然得不到治疗。

在社会心理学领域,对于伦理道德的考虑主要集中在研究者实验中的欺骗。让我们来考虑一下有关电视暴力对攻击行为影响的实验室研究,研究者告诉被试对另外一个人施加使其痛苦的电击,而事实上,电击是伪造的,另外一个人是实验协助者,这样做道德吗?这个实验有没有可能使被试因为伤害了他人而负疚?如果实验结束以后,研究者向被试解释电击是假的,被试是否会感到他们被研究者愚弄?

采用欺骗行为的研究引发了很多伦理问题。什么时候对被试隐瞒他们正在参与的研究实情,可以被认为是公平的?什么时候做可能对被试有伤害的事是合法的?如果研究有巨大的价值,是不是将被试暴露于风险之中就合理呢?这些问题引起人们关注

并希望对道德行为作出定义。1972年，美国心理学会(American Psychological Association, APA)首先制定了一套有关心理学研究伦理道德行为的指导方针，并随后在新的问题出现时修改了这套方针(APA, 1992)。作为补充，美国政府也建立了一系列措施，监督由联邦基金支持的研究。政府要求每一所由联邦基金资助的大学和研究机构建立一个委员会来监督所有提交的使用人类被试的研究方案。这个监督委员会有责任保证所有的研究依照由联邦政府制定的原则进行。在心理学研究中，三个重要的伦理道德问题是知情同意(informed consent)、事后说明(debriefing)和最小风险(minimal risk)。

1. 知情同意 一个被试必须自愿地同意参加一项研究，不能有强迫，并且被试必须知道参加实验所包含的内容，这就是所谓的知情同意。研究者必须在被试参加实验之前，尽可能多的将实验的信息告诉被试。被试应当知道实验的步骤，研究的风险或利益。他们有拒绝参加实验的权利并且有权在任何时间退出实验而不受惩罚。对于这些一般性原则，任何例外都应当取得研究监督机构的同意，而研究监督机构必须对这种例外的研究计划进行认真的调查。

知情同意的要求听起来似乎非常合理，但有时会给社会心理学家带来麻烦。就如我们刚刚知道的那样，有时为了避免被试反应的偏差向他们隐瞒实验的目的是非常必要的。即使在最简单的研究中，也很少告诉被试研究所要检验的假设。本章中我们所讨论的许多研究都没有提供完全的知情同意，也很难知道他们有没有做到知情同意。想像一下如果研究者事先告诉被试这个研究想知道人们是否愿意帮助遇到困难的陌生人，想要检验一下被试在突发事件中是否愿意提供帮助，那么将会发生什么事呢？我们很难相信这样的研究还会是有效的。

一些人认为心理学研究中任何形式的欺骗都是不道德的，因为这样贬低了被试而不应该被使用。但也有许多心理学研究者支持更为温和的看法，即如果有可能就尽量不要欺骗，只有确定研究的利益超过了任何可能的伤害影响时才可以使用欺骗。但是，被试并不一定是志愿者，他们并不一定要知道所有可能发生的事情，但至少他们应该知道他们正在参与一个研究，并且可以自由选择是否参与研究。换句话说，只有在知情同意或者在信任基础上同意的人才可以被暴露于一些可能会造成伤害的实验条件。

2. 事后说明 在研究结束时，被试有权得到事后说明。事后说明是指对研究目的和研究步骤的一些细节进行解释。被试应该有机会提出问题并表达他们的情感。研究者和被试之间友好的讨论能够帮助被试从研究可能导致的不适中恢复过来，并从他们的经历中学到一些东西。当研究者触及一些很敏感的话题时，他们有必要提出建议，让被试通过阅读或者向专家咨询来学到更多有关该领域的知识。有时在对研究结果进行分析后，研究者应该向被试提供一份书面报告。

3. 最小风险 研究道德的第三个原则是将对被试的潜在风险降至最低。最小风险意味着参与研究可能会遇到的风险不能比日常生活中遇到的风险更大。那么社会心理学的研究会引起什么样的风险呢？

最重要的一点是侵犯隐私权。个人的隐私权必须受到尊重和保护。研究者在研究一些敏感话题时,如性、吸毒、酗酒、违法行为或宗教信仰等,必须保证被试有保留这些信息的权利或对他们的反应严格保密。另一方面,公共记录中的公共行为及事件不需要这样保密。任何人都可以去当地政府找到有关出生、婚姻和死亡的信息。对于隐私的威胁,像社会心理学研究中所涉及的所有风险一样,会随着时间而改变。例如,现在的年轻人比他们的上一代更愿意讨论他们性关系的一些细节。今天,人们普遍认为艾滋病检查的结果应该保密,因为得知一个人被感染,将会危及他的健康保险、职业以及社会地位。负责任的研究者会通过保证机密和匿名参与研究等措施保护被试的隐私。

另一种社会心理学研究的风险来自各种各样的应激。被试在一些研究中可能会变得疲倦、焦虑或恐惧,有一些研究会威胁到被试的自尊。我们在第3章中将会看到,近年来许多研究调查人们对他们自己成功或失败的归因。这样的研究经常要求人们暴露于一个实验任务的成功或失败中。心理学实验中,一个没有理由的失败体验并不好玩,对一些人来说,被欺骗本身就是一种不愉快的体验。Smith 和 Richardson(1983)调查了佐治亚大学参与心理学实验的学生,这些学生中20%报告体验过一些有伤害性的结果,如被欺骗、觉得受到侮辱、感到身体不适或者被激怒等。在参加过欺骗实验的学生中,这样的报告的频率几乎是没有参加过欺骗实验的学生的两倍。当然,大多数学生没有报告受到伤害,但确实有少部分人受到了伤害。

被试能被暴露于多大的风险中呢?首先而且最重要的一个原则仍然是知情同意。如果有可能的话,应该允许被试在得到足够信息的基础上为自己作出决定,这种决定有点类似人们在选择是否进行外科手术时所面临的问题:最终决定的权利在病人手中,并且应该让病人在决定前了解了尽可能多的信息。

并不总是有可能让被试得知一个研究实质的所有相关信息。在这样的情况下,研究者和研究监督委员会必须决定允许多大的风险存在。前面已经讲到,研究中的风险不应该比日常生活中可能遇到的风险更大。注射可能会让人害怕,但它是一个经常发生的事情。隔离10小时也是一件令人害怕的事情,但在日常生活中它并不会经常发生,大部分人永远不会面临这种威胁。因此研究者在向一个人隐瞒隔离的时候必须比隐瞒一个无害的注射更加慎重。

最后,一个很多研究者和监督委员会经常用于评估风险的标准是被试在离开实验时必须处于与进入实验时几乎完全相同的身体和心理状态下。这就是说,在被试结束实验时,参加实验不应该有可能延续的实质的效应。不管一个研究是令人愉快的、有趣的、让人享受的还是有点不愉快的、令人疲倦的或乏味的,被试的心理状态、对自我的认识和一般的态度都不应该被实验的经历所改变。这项原则如果被严格地遵守的话,可以保证被试不被暴露于过度的风险之中。

社会心理学研究提供了不断发现人类体验奥秘的乐趣。慎重地使用科学的方法可以对我们理解社会生活和社会问题有很大的帮助。但心理学研究也随之带来了以高度

的道德标准对待被试的责任，并通过与公众分享研究成果来回报他们有价值的协助。在以后的各章中，我们将系统地介绍社会心理学的重要成果和理论。

小结

1. 社会心理学是有关人们如何认识他人、影响他人及与他人关系的科学研究。社会心理学家经常强调在直接的社会环境中影响行为的因素。

2. 社会心理主要的理论取向包括动机理论、学习理论、认知理论、决策理论和相互依赖理论。这些理论并不冲突，而是分别强调了行为原因的一个方面，但并不认为其他理论是不重要的或无关的。

3. 社会文化观点强调行为如何受文化价值观、社会规范和社会角色的影响。文化差异之一在于它们相对更强调个人主义还是集体主义。

4. 进化社会心理学是一个新出现的领域，它运用进化论和自然选择的观点理解人类行为和社会生活。进化的取向强调人类共有的品质，强调进化的心理机制是种族遗传的一部分。

5. 今天许多社会心理学家发展中距理论或模型来解释人类行为的特定方面，如挫折-攻击假设。

6. 我们都从日常观察和经验中得到许多有关社会行为的信息。为了检验我们的直觉哪些是正确的，哪些是错误的有必要进行系统的研究。社会心理学研究有四个目标：描述、因果分析、理论构建和应用。

7. 研究中的被试应该是研究者试图归纳的人群的代表。随机样本是理想的，但也是昂贵的，因此，许多研究者使用方便样本如大学生。批评家警告对于中产阶层白人大学生的过度依赖会使研究的结果产生偏差，并限制它们的推广。

8. 相关研究在不操纵任何一个变量的情况下探讨两个或多个变量间是否相关。相关研究可以一次处理很多变量，并且可以调查那些通常在实验室里无法控制的现象，如犯罪、离婚或强奸等。但相关研究一般不能得出坚固的因果结论。

9. 在实验中，被试被随机分配到各种条件下，这些条件仅在某一个事先安排的方面存在差异（自变量）。如果反应行为（因变量）存在任何差异，它就是由研究者所控制的因变量所引起的。实验研究可以得到清楚的因果关系。

10. 实验室研究提供了更多的控制和更高的内部效度，但现场研究更贴近现实生活，通常有更高的外部效度。社会心理学最常见的数据来源是自我报告、系统的行为观察和数据档案。

11. 必须非常小心地避免研究中的偏差，包括实验者偏差和研究情景下的要求特征。由于任何研究都不可避免地存在局限，重复验证是一个好研究的本质特征。

12. 社会心理学在研究中面临很多伦理道德问题。必须保护被试的安全，尊重被试的隐私。现有的指导方针包括获得知情同意和使被试风险最小。

自我思考

1. 社会心理学家所研究的课题，如爱，偏见，服从，利他等等，也是许多学者和公众都感兴趣的。那么，社会心理学取向区别于其他学科如社会学或临床心理学的特征是什么？社会心理学家的工作与诗人、小说家、哲学家和报刊专栏作者相区别的特征是什么？

2. 本章中的文化视角讨论了美国人口变化的趋势。总结这些趋势，并试从三个方面分析这些变化如何鼓励社会心理学家考虑社会文化的理论。

3. 解释相关研究中的“因果颠倒问题”。举两个相关研究的例子说明因果关系的不确定性。举两个相关研究的例子证明有高度可能性的单方向的因果关系。

4. 一个研究者假设孤独的大学生(通过纸笔测验的孤独感问卷测量)与陌生人相处时,主动开始交谈的可能性比不孤独的大学生小。简要描述检验该假设的一个实验设计,再简要描述检验该假设的一个相关设计。评价这两种设计类型的优缺点。

5. 很多研究者认为在心理学研究中,有时欺骗是必须的,并且如果有适当的保护措施的话,欺骗也可以是道德的。而另外一些人认为欺骗永远是不正当的,不能被使用。取其中一个观点,并为其进行辩护。

关键术语

档案研究	联结	行为主义
集体主义	相关研究	文化
事后说明	决策理论	要求特征
因变量	进化社会心理学	进化的心理机制
期望-效价理论	实验	实验者偏差
外部效度	挫折攻击假设	格式塔心理学
模仿	自变量	个人主义
知情同意	相互依赖	内部效度
元分析	中距理论	最小风险
塑造	观察学习	操作定义
精神分析理论	随机分配	随机样本
强化	重复验证	因果颠倒问题
社会交换理论	社会化	社会学习理论
社会规范	社会心理学	社会角色
中介变量问题		

2

社会认知

◇ 社会推理
◇ 基模
◇ 基模的加工
◇ 心理捷径:运用认知策略
◇ 基模的选取
◇ 使用基模的时间
◇ 行动中的基模
◆ 研究特写:我会在周五完成:“计划谬误”

假如你已经完成了大学学业,正在寻找一份工作。你与老师谈过这方面情况,你也同一些公司的员工见了面。你还考察了各个公司的办公地点,办公环境,你将来的工作岗位等等方面情况。那么你想加入哪个公司?你是喜欢某公司里的同事,还是确实喜欢那份工作?回答这个问题的过程中就包含了社会认知。

“社会认知”是研究人们从社会环境获取信息,并如何形成推理的过程(Fiske & Taylor, 1991)。社会认知方面的研究主要包括人们如何对他人或是社会团体、社会角色以及人们自身的经验做出判断。做出社会判断的过程比我们想像的要复杂得多。常常出现的情况是,我们所获得的信息是不完整的,有时是含混的、甚至是相互矛盾的,我们还可能会面对大量复杂的信息。我们是如何使用这些信息并最终做出一个恰当的判断呢?这就是社会认知研究的核心问题。

2.1 社会推理

任何社会推理都包含以下几个步骤:收集信息,判断在解决问题时需要使用哪些信

息，最后整合信息并做出判断。例如，当你在了解你未来的老板时，你同时在收集该公司的相关信息。回到家里，你会整理所收集到的信息，确定哪些信息对你做出判断是重要的，最后将这些信息整合从而做出判断。

社会认知能帮助你作出明智的决策吗？社会心理学家们对这个问题特别关注。事实上，存在一些很富有逻辑的标准推理模式，依据这些模式或者决策过程，人们就能作出明智的决定。但是，人们在日常生活中实际采用的收集信息和整合信息的方法总是带有一些瑕疵，或者说从某种程度上是非理性的，因而社会推理中的每一步都会导致某种偏见或是错误。

一、收集信息

为了进行推理而收集信息，人们总是预期采取不带偏见的态度。然而，研究表明，实际的信息收集总是受到来自几个方面的主观的影响，这个过程实际上是带有主观偏见的。

1. 事先预期 假设你大学的一个熟人，正在你所考察的公司工作。这个熟人比较拘谨，缺乏幽默感。如果他非常热爱这个公司，你可能会推测这个公司里其他人和你的熟人比较相像，你可能觉得他们都比较死板、缺乏灵活性。这种推测就形成了你的事先预期(prior expectations)。在这些假设的影响下，你会选择性地收集那些与你的假设相一致的信息。你可能会注意该公司员工的死板之处，从而你进一步得出结论，你的朋友是这个公司员工的典型代表。在得出这个结论的时候，你忘记了一个事实，任何人在他们和别人第一次见面的时候都或多或少有一些死板和俗套。他们的这种俗套很可能仅仅是因为你对他们来讲是一个陌生人而已。他们可能实际上是很友好而且活泼的人。但因为你带有事先的预期，所以你没有给他们任何机会就把他们视为僵化死板而俗套的人。这就是事先预期影响信息收集的一个例子。

虽然事先预期会带来偏见，但事先预期对我们的判断也是很有帮助的。它能够帮助我们整理信息，没有它，这些信息可能没有办法获得解释。事先预期能够提供加工信息的框架。当然事先预期也会导致错误的结论(Ditto & Lopez, 1992)。在三种情况下，事先预期会带来问题(Nisbett & Ross, 1980)。第一是错误的期望，举例来说，如果你仅仅因为一个公司吸收了一个比较死板乏味的人，就认为这个公司是死板的，这就是这类错误。因此，让这个错误的期望来引导你收集信息，就很可能让你得出错误的结论。第二是当社会认知者(social perceiver)没有认识到事先预期如何影响自己的信息收集，比如，你可能并没有觉察到，是你大学同学的死板印象让你觉得该公司其他员工也比较死板。缺乏对此的觉察意味着你不能够纠正你的事先预期。你对该公司其他员工的判断将集中于刻板和俗套，而你却意识不到这是由于你自己有偏见的事先预期所致。第三，如果事先预期完全代替了你的信息收集，同样会出现问题。比如，因为对大

学同学的印象,你就判定该公司其他员工也同样死板,而又未与公司的其他员工进行过交流,就是犯了这样的错误。

2. 信息中的偏见 一旦社会知觉者确定哪些信息与他的推理有关,他就会去收集相应的信息,进而会明确,对于可以收集到的大量信息,其中哪些是需要仔细研究的。很明显,在你的工作调查中你不可能会见每一个公司员工,你实际所遇见的人所提供的信息让你对这个公司做出了判断。但是,在有限信息的基础上得出的判断往往会带有偏见。比如说,公司把一个特别友好、外向的人介绍给你,你对该公司里其他员工的认识就有可能受此影响,而将他们都看做是比较外向和友好的。

即使人们被告知信息有可能带有偏见,他们通常并不明白其中的含义。比如,在一项研究中(Hamill, Wilson, & Nisbett, 1980),被试观看一个访谈狱警的录像。被试分成三组,并告诉第一组被试被访谈者是一个很典型的狱警,告诉第二组被试这个狱警与其他大部分的狱警不同,第三组被试没有提示这个狱警属于哪一类人。然后,每组中有一半的被试所看的录像中,狱警表现得很富有同情心、很关心人;另外一半被试看的录像中,狱警表现得残忍、冷酷。最后,要求被试回答一系列关于犯罪司法系统的问题,其中包括哪类人会成为狱警的问题。结果显示,看富有同情心狱警录像的那些被试比看残忍狱警的被试对于司法机关的评价要更好一些,更重要的是,被试对于狱警的看法并未受到先前提示的影响。

考虑一个假想的工作面谈情景,假设你本想要和你未来的同事见面,但是,他们因为外出参加一个研讨会而无法与你见面。为了让你初步了解这个公司的员工,他们介绍了其他办公室的一两个职员和你面谈,而这些职员是你以后不会与之共事的。你会发现,你对未来同事的判断就会受到这一两个人的影响。你可能得到不正确的结论,因为这两个人的工作与你将要从事的工作是不同的。因此,你脑子里这时候形成的印象可能与实际的你将要共事的那些人并没有什么相似性。

3. 小样本 如果信息很少,在此基础上得出的推理也是很不可靠的。人们很少意识到,一些少量的信息实际上在他们的头脑中产生了一幅有很大偏差的图像(Schaller, 1992)。例如,如果你见到公司里的一两个员工,而这两个人很让人愉快;但是,如果这个部门中一共有 20 个人,很可能这两个人并不能够代表这个部门的所有员工,其他的 18 个人可能并不能很让人愉快。人们往往忘记了他们所了解的信息非常有限,而仍然对这样情况下所做的推理很有信心。

4. 信息取样 另外,了解人们如何使用信息的关键点就是看他们是基于统计信息还是基于以往的事例。统计信息(statistical information)提供了大量的包括很多个个体的信息,而个案历史信息(case history information)提供的是少数几个人的信息。当人们既面对统计数据,又面对很生动的以往的具体事例但与前面的信息内容相反时,这些的事例往往更能够影响人的判断(Taylor & Thompson, 1982),即使统计信息更加准确,被试也往往依据具体事例的内容做判断。

例如，在你找工作时，你想了解那个公司员工升迁情况。对你来说，如果你有公司所有员工升迁的统计信息，特别是你可能要进入的那个部门职员的升迁情况是最适当的。但是，假如你被告知，马克·康迈特在短短的三年之间，从一名普通的员工做到了副总裁。这个信息就很可能会影响你对于这个公司升迁速度的判断，而且你很有可能会因此而忽略公司升迁的统计信息，也许统计信息表明，公司里面一般员工的升迁是很慢的。

大多数人似乎都知道，在做决策的时候应该依据统计信息，一个人利用了统计信息，往往才能够更具有说服力。如果个案中的具体事例不能得到强有力的结论时，我们会更加重视统计数据。但一般来说，如果当生动、故事性的个案证据出现时，人们往往会忽视相关的统计信息而被个案证据说服。

二、负面信息的影响

假如你对公司的某职位感兴趣，因此收集有关这个公司信息。这时候你恰巧碰到了该公司的一个员工，因为他的工作绩效很低，正准备离开这个公司，他带着对公司不满的情绪问你，"你为什么还会选择这个地方工作?"这样的负面事情，对你的判断会产生很大影响。这一点也是有关决策和判断的研究中所公认的发现。

负性的信息比正性的信息吸引更多的注意力(Pratto & John, 1991)。因此，在做出判断的时候，负性的信息比正性的信息赋有更多的权重(Coovert & Reeder, 1990)。在各种各样的研究中，从研究印象形成，到评估正负性信息对做出判断或者决定的重要性，这些研究均发现，负性信息的作用更加突出。

三、整合信息

形成推理的过程中，步骤之二是需要把收集到的信息放在一起，整合起来，最后做出判断。与标准模式相比，人们整合信息的过程似乎很随意，而并非完全按照理性的程序进行。

以大学录取为例，如果申请人很多而名额有限，那么挑选学生就必须按照一定的准则和程序进行。许多学院在筛选学生时，都有自己的规则，这个规则规定学生各方面表现有不同的权重，包括 SAT 得分、中学成绩、推荐信、自我陈述以及其他方面。有这些清晰而且明确的考核标准，人们相信大学能够录取到合格的人才。但研究发现，同样依据这些清晰的标准，计算机要比人更可靠一些(Dawes, Faust, & Meehl, 1989; Meehl, 1954)。

为什么会出现这样的情况呢？决策者对自己做出的决策是很信任的，如果问他们依据怎样的程序来做决策，他们通常会说他们考虑了各个方面的信息，而且他们坚持了一贯的原则，但实际上他们并没有真正做到这些。为什么这时候电脑的决策工作会比人做得更好呢？原因在于电脑始终如一地坚持了人所制定的那些准则，按照规定赋予

各方面不同的权重,依据公式整合信息,从而做出判断和选择。相反,对于人来说,由于个人的喜好偏向,或者是依据其固有的一套标准,使得其做出决策的依据并非始终如一。大量的研究发现当人们制定某些规则,并整合来自各个方面的信息的时候,利用计算机会使得推理决策更加优化(Meehl, 1954)。

请想像一下在工作面谈以后,决定是否录用你的过程是如何进行的? 你面谈过程中见过的几个人拟决定是否录用你,每个人都只有你某方面的信息;其中一个人说,在压力的情况下你会比较紧张,论据是你在吃饭的时候有些失态;另外,有人说你可能是一个新的马克·康迈特,因为他知道你们两个都有网球选手的背景;另外一个人说你大学的档案显示你在大学中各个方面的成绩是很优秀的,这表明你是一个很有能力的人;然而,有人却认为,虽然你在各个方面表现得很出色,但是你没有显示出某个方面的天才。总而言之,每一个人对你的表现都会有他自己的见解,而这些见解都会影响你最终能否被聘用。试想一下,这样的决策就决定了一个人的命运,的确让人十分气馁。

四、共变判断

在社会生活中,我们收集了信息并对某事或某人形成了一些印象。在此过程中,对于一些相关联的事件我们也很感兴趣。在我们的头脑中,我们总是认为事物之间是相互关联的。举个例子,“努力工作而从来不玩的杰克是一个缺乏乐趣的人”,在这里我们将努力工作和缺乏乐趣,玩耍和有乐趣联系起来。与之相似,“白肤金发碧眼的女郎更风趣”隐含的联系就是金发碧眼富于风趣,而非金发碧眼就少乐趣。对于这种现象,我们称为“共变判断”(covariation)。

产生这样共变判断的时候,也是人们倾向于犯错误的时候(例如:Schaller & O'Brien, 1992)。我们再来分析一下这句话“金发碧眼的女郎更风趣”,如图 2-1 所示,分析共变判断的第一步是找出哪些信息是相互联系的。事实上,所有的信息都是相互联系的,但是人们很少能够认识到这一点。先前的期望导致他们只是注意某几个正面的例子(风趣的、可爱的金发碧眼女郎),而不太会去注意其他方面的证据,比如深色皮肤的和红色头发的风趣女郎,以及那些金发碧眼的但是并不风趣的女郎。

在这种共变判断过程中,会出现很多问题,有些在前面已经提到。比如,人们收集信息的能力实际上是有限的,所采用的信息往往是自己所熟悉的,这样就会带来一些偏差。通过回想自己知道的那些金发碧眼的女郎,人们可能得出金发碧眼的女郎很风趣这个结论。在共变判断中,人们甚至扭曲事实来迎合自己的喜好(Edwards & Smith, 1996)。如果遇到与自己期望相矛盾的共变关系(例如风趣的深肤色女郎),就试图寻找其他一些相关联的信息,比如“她实际上是一个脏的浅肤色女子”。信息最终会被综合在一起,这样就需要回忆那些所收集的信息。不幸的是,在这个过程中,人们往往容易记起那些与共变判断相一致的信息,而忘记那些与这些关联相矛盾的事实;特别是那些与共变判断有中等程度矛盾的事实是最容易被忘记的(Anderson & Kellam, 1992;

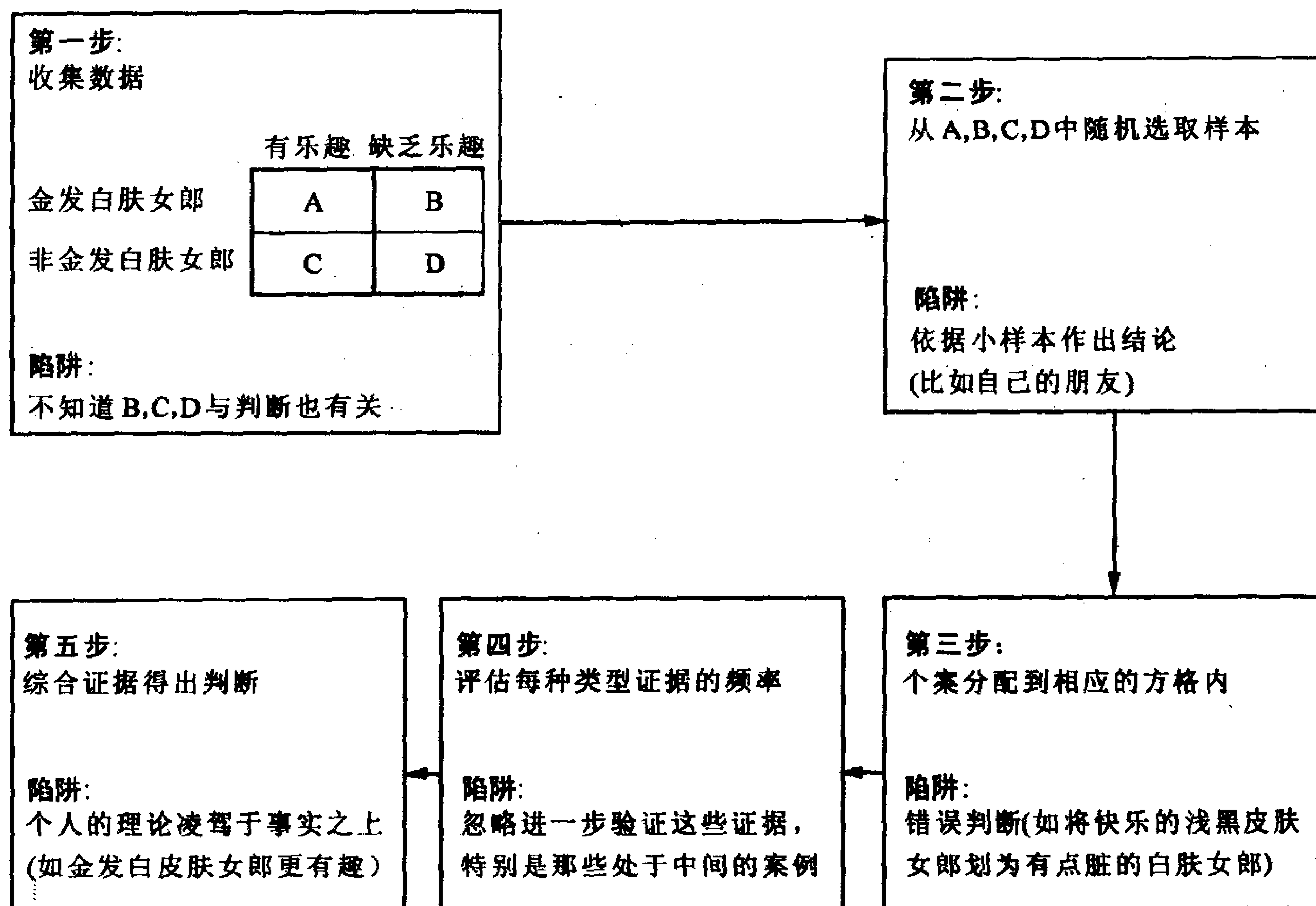


图 2-1 协变估计及其缺陷

金发碧眼女郎是否更有趣?

Crocker, Hannah, & Weber, 1983)。比如,人们往往容易记起来那些狂喜忘我的黑头发女人,但是很容易忘记有温和内涵的褐色头发女士。

总而言之,人们的共变判断过程往往不符合理性模式。影响共变判断准确性的最重要因素是个人对两变量之间的关系是否存在先前的期望,先前的期望总是导致人们更多地注意那些与期望一致的事实,而较少注意那些与期望不一致的事实。如果先前的期望存在一个联系(比如有乐趣的、可爱的深色皮肤女郎),那么人们会过高地估计事实中(有趣与深色皮肤)二者之间的联系,甚至在事实中二事物不存在如此关系的时候,也将这样的关系强加于事实之上。这种现象就叫"错觉关联"(illusory correlation)。

错觉关联 有两个因素可以导致错觉关联,第一是联系的意义(associative meaning)。在先前期望的影响下,人们觉得两个事物之间"应该"是有关联的,所以认定这两个事物就是有关系的。于是,人们把某个群体中少数几个人的行为同这个群体的行为等同起来,而忽略其他大部分群体成员的表现,即便有不相同的表现,也都看不见了(Hamilton & Gifford, 1976)。错觉关联的第二个基础是"配对独特性",指的是两个事物之间具有某些非一般的特性,所以容易认为它们是有关系的。比如某些宗教信仰团体,他们的衣服很奇特,人们认为这样的人可能具备某些与众不同的特点(Mullen & Johnson, 1995)。总之,日常生活中,这种错觉关联往往代替了事物之间真实的关系。

五、框架效应

信息描述的方式是影响人们做出判断的重要因素。如果一个你很尊敬的人告诉你,"假期的工作将是一次很好的机会",那么即便是你很清楚这份工作的内容,你也会很精心地安排自己做好这个工作。但是如果有人告诉你,"这只是个工作而已",可能你申请这份工作的时候,会觉得这份工作就是挣点钱,很可能没有什么乐趣可言。

这种框架效应(framing effect)在社会认知中起着很大的作用。考虑一个决策所带来的利益,与考虑一个决策所带来的损失,对于人们进行决策的影响是不一样(Kahneman & Tversky, 1982)。研究发现,如果对被试强调的是选择带来的风险,被试的行为可能显得很谨慎;而如果强调的是选择所带来的收获,他们可能表现出冒险精神(Roney, Higgins, & Shah, 1995)。请考虑下面的例子:

> 想像美国正遭受一种病毒的袭击,这种病毒有可能会导致600人丧命。对此有两种应对方案,每种方案可能带来的结果如下:如果采纳方案A,200人可以获救;如果采纳方案B,600人全获救的可能性是1/3,但有2/3的可能性是没有人能够获救。那么,你觉得那种方案更好一些?
>
> 现在,如果这两种方案的结果这样表述:采取C方案,400人会死亡;如果采取D方案,无人死亡的可能性是1/3,600人都会死的可能性是2/3。(Tversky & Kahneman, 1981)

Tversky和Kahneman将这两个问题呈现给大学生被试,就像上面所陈述的,如果问题的表述以获救的方式呈现出来,72%的大学生选择A方案;但如果问题的表述以生命丧失的方式呈现出来,78%的被试选择D,只有22%的人选择C方案。但事实上,A方案和C方案的结果是完全一致的。

很多研究都得出了类似的结论,对问题的陈述方式影响着社会生活中每个人以及他的每一天。

六、情绪与推理

你可以注意到这样的事实,当你考了高分,或者你和你的朋友玩得很开心时,你更加容易去帮助别人。如果你正处于忧心忡忡之中,你可能感觉你所有的行为都比较冒险(Gasper & Clore, 1998)。这些例子表明,情绪对于人的推理和行为有很大的影响(Murphy & Zajonc, 1993)。

心理学家如何揭示情绪对于人们信念和行为的影响呢?就像彼得·潘教那些可爱的小孩如何飞一样,心理学家们采用一些方法让人们高兴起来,比如送给他一份意外的礼物,引导他们把思维集中在过去快乐的时光中("想一想圣诞节,想一想那时候的白雪"),或者让他们读一篇文章,引导他们逐步进入快乐的情绪。与此类似,心理学家也

能够唤起不良的负性情绪。当然,负性情绪比较难唤起一些,因为人们在唤起的过程中往往逃避那些不好的记忆。

那么情绪对行为的影响有哪些呢?如果我们的心情好,我们会更加愿意与人交往,也更加愿意帮助别人。如果我们心情不好,会发生什么呢?你也许会觉得这样的人会不太愿意和别人交往,不太愿意去帮助别人,有时的确是这样。但一般来说,心情不好的人更希望逃离这种不良的情绪状态,所以他们往往采取会带给自己良好情绪的方法,比如积极地与人交往,帮助别人,或者参加到其他一些积极的活动中去(Cunningham, Shaffer, Barbee, Wolf, & Kelley, 1990)。事实上,大量研究表明,积极情绪带来亲社会的效果要大于消极情绪带来的反社会的效果(Isen, 1999)。

情绪也影响记忆。可能你有这样的亲身经验,当你收到一个好消息的时候,以往好多快乐的事情也在你的脑海里浮现出来了。很多情况下,人们所记起来的那些事情的快乐程度与当前的快乐程度往往是相当的(Mayer, Gayle, Meehan, & Harrman, 1990; Taylor, 1992)。这种现象叫做"适宜性情绪记忆"(mood-congruent memeory)。人们在心情好的情况下容易回忆起过去高兴的事情,那么,这种适宜性情绪记忆是否适合负性情绪呢?有时候人们在心情不好的时候会回忆出更多地让他们不快的事情。这种情况对于处于抑郁状态的人尤其如此(Anderson, Spielman, & Bargh, 1992)。虽然人们在心情不好的时候容易回忆起以往不快的事情,但是有时他们也会去想以往高兴的事情,从而让他们的心情好起来(McFarland, & Buehler, 1997; Smith & Petty, 1995)。

情绪也会影响人的判断。高兴的人喜欢自己周围的一切:他们的健康,他们的汽车,周围的其他人,未来,甚至政治(Fiske & Taylor, 1991)。那么,是不是心情不好的人不喜欢周围的事情呢?目前这方面的证据不够清楚。一些心情不好的人有时候对别人产生很负性的评价,有时候他们又不这样做。负性情绪对于判断的影响要小于正性的情绪。

情绪不仅影响我们的记忆,影响我们对世界的评判,还影响我们的决策过程。高兴的人豪爽、宽容、冲动。他们的决策过程很快,工作速度也很快,他们联想丰富,思维敏捷而且灵活(Bless et al., 1996; Isen, 1987; Mayer & Hanson, 1995)。负性情绪会降低人们的思维速度,并且会更加依赖方法,追求准确,他们的决策相对缓慢,问题被分析得更加复杂一些,工作的速度较慢;但是,这样并不必然导致更加准确(Gannon, Skowronski, & Betz, 1994)。这些研究结论可以扩展到那些长期处于快乐或不快情绪状态中的人们。比如,外向的人得到一个好消息,很容易就会高兴起来;而那些神经质的人往往对负性的信息更加敏感(Rusting & Larsen, 1998)。

快乐的人不喜欢不好的结果,对于快乐的人来说,他们容易夸大不良后果的影响(Isen, Nygren, & Ashby, 1988)。但对于那些处于负性情绪中的人来说,负性事件对他们的影响相对要小一些,他们也不会过分夸大负性事件的不良后果。

另外，情绪状态对于分析你将来的工作有什么影响呢？如果你的心情很好，你在考察那个公司的时候，你可能会更注意那里的工作以及工作环境的优点。而如果你处在不好的情绪状态之中，你会注意到这家公司更多的不尽如人意的地方。随后，在你做决策的时候，如果你心情好，你可能很快就依据自己收集到的正面信息做出抉择，然而，如果你处于不良的情绪状态中，你可能会按部就班地分析自己的调查资料，有可能花了很多时间也确定不下来你的选择。总之，情绪对于人及事物的判断和决策都有很大影响。

七、动机和推理

除了情绪之外，目前研究领域扩展到动机和推理之间的关系。如果想要做一个明智的决定，我们能不能够达到这个目的呢？对于这个问题，Pelham 和 Neter(1995)做了一系列的研究。他们用不同的方法操纵动机的水平，这些方法包括金钱奖励(高动机水平)，被试明确对决策所承担的责任(中等动机水平)，以及被试参与决策的程度(低动机水平)。在三个不同的实验中，研究者发现，动机水平对判断准确性的影响与判断本身的属性有关，对于难度较低的判断，高动机水平能够提高判断的准确性，对于难度较大的判断，高动机水平会降低判断的准确性。所以，想要做出准确判断的愿望未必能够成为现实。

另外，动机中的某些特殊的内容也会影响推理。什么样的推理会影响我们对于信息的加工和综合？研究者们发现，人们通常以一种“自我服务”的方式来收集和评估信息，也就是说他们很顽固地相信，那些好的事情会在自己身上发生，而不好的事情不会在自己身上发生(Dunning, Leuenberger, & Sherman, 1995; Kunda, 1987)。比如，告诉被试，经统计，美国第一次婚姻的离婚率是50%，大多数人不认为自己将会落入那50%之中，他们认为自己将会和自己的配偶白头偕老。他们强调自己的个人特点，认为这能够使得他们保持长久稳固的婚姻。比如说，有些人认为，他们父母的婚姻稳定，这样的家庭氛围给他们奠定了基础，还有他与高中的朋友的友谊一直稳定持续了四年；另外，如果其中一个人离过婚，他们不仅不把这看做是第二次离婚的危险因素，反而认为“他并不想让这次婚姻像上次那样失败了，所以他会更加努力来维持婚姻关系”。

为了检验“自我服务”效应，Kunda(1987)作了这样一个实验。他给大学生被试一份材料，这份材料上的内容是对一个人的描述，还有这个人的一些特点列表，包括外向、依赖性、信仰宗教和保守。其他的信息包括这个人的父母在他小的时候保持了婚姻的稳定，在他上大学之前，他有很好的友谊等。然后，告诉三分之一的被试这个人离婚了，告诉另外三分之一的被试这个人有着美满的婚姻，对剩下的三分之一被试，没有给他们任何信息。要求被试从1到9评定这个人各方面的特点对于建立稳定婚姻的影响，其中1表示这个特点最容易造成婚姻破裂，9表示这个特点容易让人保持稳定的婚姻。在完成这个问卷之后，接着要求被试评定自己的特点并预计自己未来的婚姻状况。结果显示，如果告诉被试这个人婚姻美满，被试倾向于认为自己与这个人的特点一样，如

果告诉被试这个人婚姻破裂了，被试倾向于认为自己与这个人的特点不一样。这种把积极的事物同自己的特点联系起来的能力让人们坚持自己的一些信念，即“自我服务的信念”。

另外，影响社会推理过程的动机因素还包括一个人如何评定自己对某个特定领域的特长。如果我们把自己视为某个领域的专家，这种认识是否能够让人做出更好的推理呢？比如说，如果你认为自己是一个汽车专家，在你准备买汽车的时候，你的认识对你收集信息有利还是有害呢？Radecki 和 Jaccard(1995)发现，人们一般自以为知道的要比他们实际知道要多，这对人是有害的。他们发现，自认为是很有知识的人往往收集较少的信息，这样他们的决策就会有问题。

八、推理

社会知觉者在进行社会推理时究竟做得如何？证据表明，与标准模式相比，社会推理的精确水平似乎有限(Fiske & Taylor, 1991)。社会推理以及某些认知缺陷如图 2-2 所示，此审视过程至少可以导致两种反应：第一社会知觉者因为事先预期而拒绝或忽略相关信息，对自己令人不解的推理会感到忧虑；第二是困惑，意识到自己社会推理的偏差，人们如何继续自己的社会判断呢？

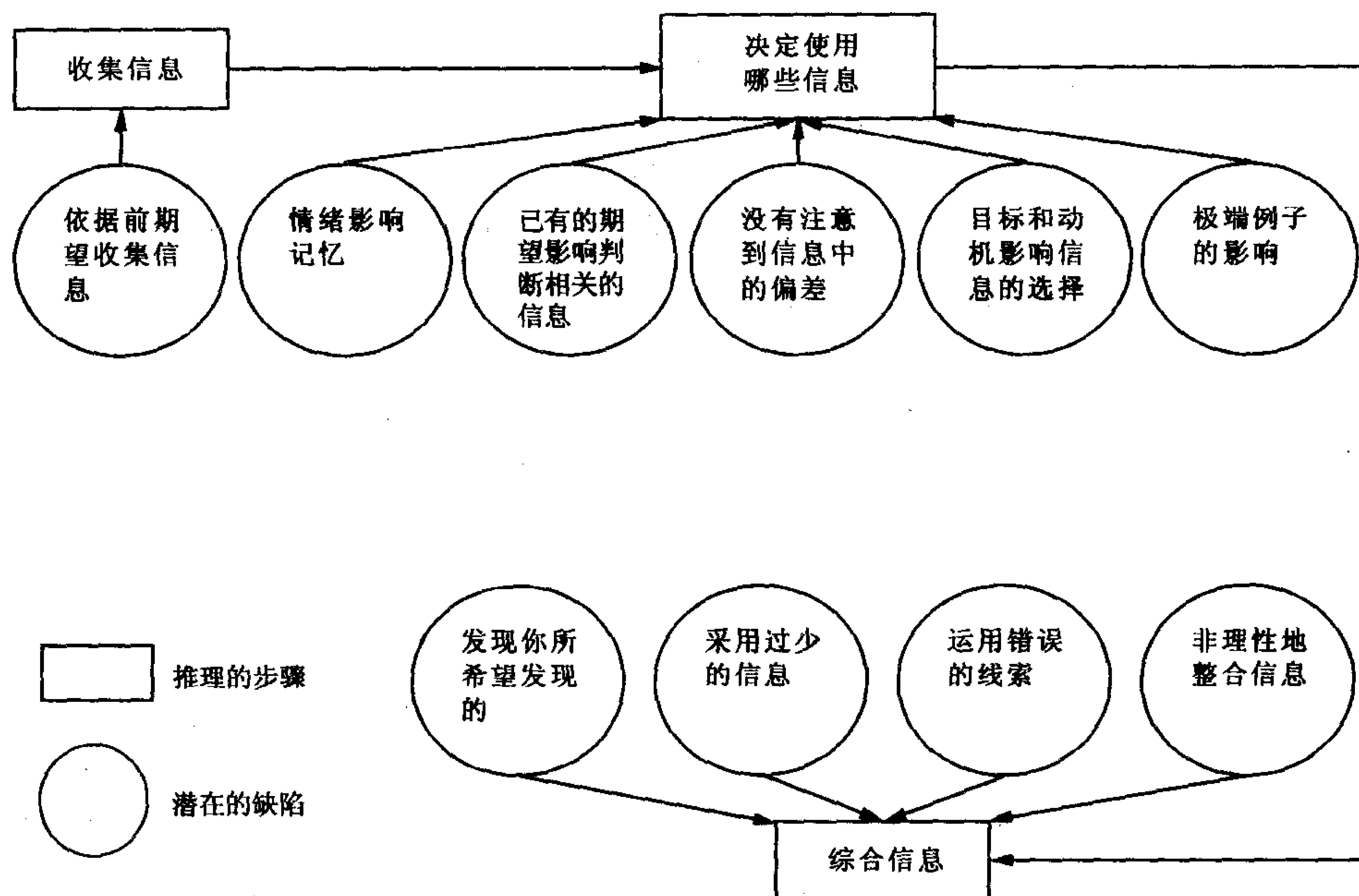


图 2-2 社会推理以及缺陷

一些研究者现在开始认为,标准模式未必是最好的评价推理策略的参照基础(Funder, 1987; McArthur & Baron, 1983; Swann, 1984)。现实的世界中,很少具备使用标准模式的条件。信息是不可靠的、有偏向的,不完全的,即便信息是可靠的、准确的或是完全的,有时候它们的呈现方式也并不是很清晰的。在日常的生活中,人们并不经常要求推理有最大的精确性,许多情况下,人们不能运用标准模式,尽管人们希望这样做,但条件并不允许。

社会知觉者即便是在推理过程中有一些偏差或者错误,也并不会造成很大的问题。比如你选择同某个群体的朋友交往,因为你喜欢他们的放荡不羁,诙谐和乐趣。但是随着交往的深入,你发现他们吸食毒品,喜爱飙车,这些都是你不喜欢的。你于是逐步从这个圈子中退出来,去寻找新的朋友。花一段时间同他们交朋友,这并不意味着你需要一辈子同他们交往下去,这和推理一样。你大胆做出了推理,一旦发现某些错误,你可以迅速弥补,特别是又有了新信息的时候。

对人们来说,或许最重要的是快速处理信息,而不是花大量的时间精力来追求100%的准确性。试想一个人在任何一天都会接受到大量的信息。就拿通过十字路口来说吧,过这个路口需要看红绿灯,汽车,自己周围的人,以及对面街道的情况。如果人们真正使用标准推理模型处理这信息,作出一个通过的计划时,可能绿灯已经变红了。换句话说,经过谨慎的、标准的推理做出决定是需要耗费大量时间,这对于真实世界中忙碌的人们来说,花这么多的时间是不可能的。

所以,现实生活中的人们根据自己以往的经验做出快捷的推理。并不是人们做出了有误的推理就会毫无结果,事实上,出现了问题后,人们能够很快认识到问题到底出在哪个方面。而且,我们还可以训练人们使用更为合理的推理策略,比如说帮助人们避免形成群体刻板印象等(Schaller, Asp, Rosell, & Heim, 1996)。提高人们合理的推理过程,是未来社会认知研究的主要任务。如果要达到这个目标,我们首先要知道人们通常使用的是怎样的推理程序(Nisbett, Fong, Lehman & Chang, 1987)。

要想真正理解社会认知者如何进行推理,就需要专门的观察。收集信息解决问题是一件耗费时间的事情。如果一个人在形成某个推理的时候,她就不太可能再去注意其他方面,比如继续看看周围的环境,或是解决其他的问题等。但是,人的记忆能力似乎是无穷的,你会唱的歌曲,还有你的朋友们以及你所知道的关于他们的一切,想一想这些就可以知道这一点。虽然解决问题需要耗费大量的时间,但是从大脑的记忆中提取所需要的信息则不需要什么注意的资源。这种区别是人实际生活中作出推理的基础。在解决任何一个问题的时候,人们不是花大量的时间去收集相关的信息,他们通常利用自己头脑中已有的记忆信息来解释他们所面对的问题,在这里我们把这些信息称为基模。这样,作出推理的过程就变得自动、迅速,也就是说这个过程并不需要人的意识(Bargh, Chen & Burrows, 1996)的介入。

研究特写

我会在周五完成："计划谬误"

你有多少次确认你能够按照计划，逐步将你的文章写出来，但最后发现你还是在交稿的前一夜将文章赶出来。读书的时候也是这样，或许你早就做了计划，但是你发现自己最后拖到期中考试的时候才回去看看书。几乎所有的人对于这样的事情都是比较熟悉的。这是"计划谬误"的例子(Buehler, Griffin & MacDonald, 1997)。

计划谬误指的是人们总是过高估计自己在达到一个目标所花费的时间、金钱和精力。有一个实验检验了计划谬误(Buehler, Griffin, & Ross, 1994)。一些大学生被问及他们会在下周哪个时候完成一个学习项目，从哪时候开始这个项目，估计一共需要花多少时间。一周以后，再问这些学生他们是如何做完他们的事情的。虽然开始所有的学生都估计自己能完成这个项目，但是最后有一半的学生没有完成这个项目，而那些完成项目的学生所花的时间比他们估计的平均多5天。

如果我们的精心计划没有达到它的作用时，哪些因素使得我们完成了我们的任务？回头看看，你会发现，最后期限是最起作用的因素。Buehler 和 Colleagues(1994)的一项研究中发现，最明显起作用的因素就是最后期限了。大概有超过2/3的被试是在最后期限的前一天完成了他们的任务。

2.2 基　　模[①]

我们所说的"基模"是一种认知结构，它代表着某个特定概念的有组织的知识。一个基模既包括概念的各种属性，也包含这些属性之间的关系(Fiske & Taylor, 1991)。基模既可以是某些特别的人，社会的某种角色，某个群体的刻板印象，也可以是自我，自己对特殊的人或者是一般的人的态度，以及对某些事物的一般认识等(Eckes, 1995)。

我们通常把用来描述特定事件的基模叫"剧本"(scripts)(Abelson, 1976)。剧本就是在某段时间内按一定顺序呈现的行为序列。比如说，一个叫做"在中国餐馆里点菜"的剧本包括，大家围着桌子坐下，服务员走过来，把菜单放在大家面前，一些人点了自己喜欢的菜，另外一些人说他们不知道该点什么，要不然其他人代他们点？于是其他人翻翻菜单，点了一个汤，不要牛排了(因为没人喜欢)，换成糖醋里脊，最后，他们指定其中

---

① 基模(schema)曾译作"图式"，台湾学者始译为"基模"。本译者认为，基模能更准确地反映认知过程的概念。——译者注

一个最自信和性急的人向服务生点所有的菜。

对于其他的一些事情，我们也能够产生一些类似的仪式化的剧本，比如生孩子、洗澡、考试或参加足球比赛。剧本中包含的是各个时间段中的小事件，前一个引发后一个，他们共同构成了一个简单的、连贯的知觉单位。

基模和剧本的价值在于人们可以利用它们来解释周围的环境。每当我们进入一个新的情境，我们并不是努力去了解它，相反，我们从我们的记忆中寻找相似的情境来获得对当前这个情境的解释。这就是基模发挥作用的方式。它提醒我们去了解那些更重要的信息，它为信息提供一个认知框架，基模使得我们能够更好地组织信息，加工信息，并且把这些信息更好地记忆起来。它帮助我们对不完整的信息做出推测。

基模的结构

基模的一个重要的特点是它可分为不同的层次。基模中有比较抽象、具有一般性意义的部分，也有比较具体、关于某个特殊事情的部分，并且各个部分之间相互联系(Smith, 1996)。假如我们参加一个鸡尾酒会，我们知道一般是由某个家庭主办，时间一般是在下午或者是晚上。在这个晚会上，有男女主人和客人，摆满食品和各种各样的酒(这些主要是由主人准备)，人们通常站着聊天，而不是去观赏某个节目(比如歌唱)。简而言之，在我们头脑中，有一幅清晰而某种程度上有些抽象的鸡尾酒会景象，而且各个环节相互联系。

在更为具体的水平上，基模中包含了各种各样具有自己独特内容的鸡尾酒会。比如，在一个正在展览的艺术画廊中举办的"白酒和奶酪酒会"和周末晚上在乡村俱乐部中举办的酒会的区别就会很明显。从更加具体的角度上来讲，我们的基模中包含了我们所参加的一些独特酒会中的特别信息，特别是一些意想不到的事件(Trafimow & Wyer, 1993)，比如好客的女主人被客人扔进了游泳池。总之，我们关于鸡尾酒会的基模是有层次的，其中既包含一般意义上的鸡尾酒会的概念，也包含我们所参加的不同鸡尾酒会的独特特点。

许多基模中包含着"原型"(exemplars)，所谓原型就是一个基模的最有代表性的例子。比如，"鸟"的基模就包含小巧，浑身长着颜色斑驳的羽毛，有一个长尾巴，一双带爪的小脚这些最典型的特点。鸟的最典型代表是知更鸟(Smith & Medin, 1981)。原型并不需要具备某个基模所有的特点，事实上，与某些特殊的个体相比，原型有可能与之有很大的差异。

到目前为止，基模给我们的感觉是它具有一个分层的结构。事实上，与其说它是一个等级分层的结构，还不如把它看做是一个相互联结的错综复杂的网络结构(Cantor & Kilhstorm, 1987)。比如，政治家、骗子和小丑都是性格外向的典型代表，他们都具有很高的社交技能，而且，政治家和骗子都是很自信的人，但是自信不一定能够和小丑联系起来。这样，一些基本的基模(高超的社交技能、自信)和更高层的概念(政治家、骗子和

小丑)联系起来(Anderson & Klatsky, 1987)。社会知觉中的基本概念之间就是这样复杂而灵活地联系在一起,远不是清楚的分层结构。

2.3 基模的加工

一、基模的优点

1. 基模有助于信息加工 基模对我们的重要性体现在它能够使我们经济快捷地处理大量的信息。事实上,基模的这种作用主要可以从几个方面得以体现;它帮助我们记忆相关信息,帮助我们解释新的信息,从而作出推理,并且评估我们是否同意我们的推理结果。它帮助我们对不完整的信息做出推测,帮助我们做出对未来的预期,让我们对未来有所准备。基模的这些优点被大量的研究揭示出来(参考 Fiske & Taylor, 1991)。

2. 基模有助于回忆 如果我们对于以前的一些事情或者是一些人的信息有一个基模的组织,我们的记忆将会变得很容易,因为基模能够携带大量的信息(Hirt, 1990)。比如,Cohen(1981)的一个实验中,让被试观看一段录像,其中场景是一个妇女和丈夫坐在家里。一半的被试被告知那个妇女是图书馆管理员,另外一半的被试被告知那个妇女是个服务员。这个妇女的其中的一些特征与图书馆管理员是一致的,比如戴着眼镜,吃着沙拉,喝着葡萄酒,弹奏着钢琴;另外一些特征与服务员相一致,比如房间里有一个保龄球,没有书橱,吃着巧克力蛋糕。随后,让被试回忆这个录像的细节。这两组被试对与各自基模相一致的内容回忆得更好,而不管是要求被试当时就回忆还是一周以后再回忆(参见 Madey & Gilovich, 1993)。

但是,那些与基模不一致的信息并不总是回忆得差,与基模相一致的或者是与基模不一致的信息都容易被记住,而那些与基模无关的信息容易被忘记(Brewer, Dull, & liu, 1981; Hastie & Kumar, 1979)。这可能是因为对于那些与基模不一致的信息比较难于学习的缘故。

有些时候,与基模不一致的信息其记忆效果更好。特别是一个人某个方面的基模刚刚发展,或者是基模已经得到完善发展的时候,不一致信息的记忆效果最好。人们对一个基模不是很熟悉的时候,这时候记忆那些与基模不一致的信息是具有优势的(Ruble, & Stangor, 1986)。与之相似,一个人如果对某个领域已经非常熟悉了,他也能够很容易地记住那些与基模不一致的信息。而基模处于中等构建程度的人则容易记住那些与基模相一致的信息(Higgins & Bargh, 1987)。想一想,比如一个叫哈里的警官,这对于刚刚认识他的或者是已经熟悉他的人来说,第一次发现他在业余时间养养猫,做点针线,他们都会注意这些与基模不一致的行为,而那些对哈里了解一般的人则多注意他的那些与基模相一致的行为,比如捍卫法律或是提供帮助等方面。

3. 基模加快信息处理 当人们对某个人或者某个情境有了基模以后，加工相关的信息就会变得容易了。例如，对于那些看过很多场足球的人来说，在看足球的时候，比那些刚接触足球比赛的人来说，了解的信息会更多一些。

但是，基模并不总是加快人们对信息的处理。在很多情况下，成熟基模遇到一个更加复杂而又必须要处理的信息时，信息加工的速度就会降低下来(Fiske & Taylor, 1991)。例如，一个很有经验的足球迷会花很多的时间来琢磨一次模糊的判罚，而对于一个接触足球不多的人来说，这就是一个判罚而已，他不会再回去花太多的时间去细细研究。

4. 基模有助于自动推理 基模的另外一个重要属性就是一些与基模相关的认知推理过程自动发生，不需要意识的参与。例如，你遇到了一个显得非常友好的人，你会自动将一些与"友好"有关的特点与他联系起来，比如和蔼可亲等，但是这个过程你自己可能一点都没有意识到。如果你所处的情境与相关的基模特别相似，还有如果你对于这个人或者这个领域有特殊的情感，自动推理会更加容易发生一些(Bargh, 1994)。

5. 基模可以添加信息 基模能帮助我们对不完整的信息做出推理。如果我们读到一篇关于警官消息，报纸上没有这个警官的照片，所以我们并不知道他穿的是什么衣服，但是我们可以想像他穿的蓝色制服。我们假定护士是热情和充满爱心的，皇后是傲慢的。我们通过加入一些与基模一致的信息来推理那些我们所不知道的部分，有时候我们甚至添加一些信息来填补空白。

我们经常用那些不完整的信息来填补我们不知道的部分。比如，如果对你而言，"blue jay"是鸟的原型，那么看见另外一种你不认识的鸟，你会觉得它有鸟冠，因为"blue jay"有鸟冠。但是如果你认为"知更鸟"是鸟的原型，那么你可能根本不会考虑这只鸟有鸟冠(Rothbart & Lewis, 1988)。

6. 基模有助于解释 基模能够告诉你在某种情况下哪些信息之间是相互关联的，通过对这些信息的了解，你就能够较好地把握你所面临的情境。例如，一个儿科医生正在为一个患有腮腺炎的儿童看病，他会对这个小孩的情况自信地作出推理，包括小孩是怎样生病的，有什么症状，这个疾病的过程是怎样的，哪种治疗方案是最好的，等等。如果对于一个没有腮腺炎基模的人来说，要作出这样的推理是不可想像的。基模有助于我们很准确地了解某个事情，如果没有基模，这将是很难以做到的(Read & Cesa, 1991)。而且，只有基模发展得比较好的时候，才会有这样的效果。如果基模发展不好，人们很难以解释和处理出现的一些新信息或者无关信息(Fiske & Nruberg, 1990)。

7. 基模提供预期 基模中包含了一些对未来的预期，这决定了在某种情况下我们是否能够满意。如果实际的经验与我们的期望一致，我们就会很高兴，反之，我们会不满意。假如一个学生在找工作的时候，发现他找不到与他专业相称的工作，他会很生气。有研究甚至认为，对人们期望的剥夺是导致社会暴乱和造反的原因之一(Sears & McConahay, 1973)。

8. 基模蕴含情感 基模中包含着关于基模内容的情绪。所以，当我们用到了某种基模的时候，就会伴随有某种情绪反应，这种情绪叫基模驱动的情绪(shema-driven affect)。例如，我们每个人都有“政治家”的基模，这个基模中包含政治家的工作和政治家的主要特点等信息。不仅如此，我们有些人对政治家有好感，认为他们有效地制定了社会的法规，促进社会进步；但有些人相反，他们鄙视政治家，认为政治家不过是由一群狡猾、自私和好权力的人组成的集团而已。当环境的信息与基模相吻合时，与该基模相一致的情绪就会被引发出来(Fiske & Neuberg, 1990)。基模是一种很有效的情绪加工机制，人们可以说，我知道那个人是哪种类型的人而且我知道我对他有什么感受。

在一些情境下，将某个基模放在某个事物上，就会改变我们对该事物的情感。另外，Tesser(参考 Tesser & Conlee, 1975; Millar & Tesser, 1986)的系列研究发现，只要带着基模想一想某些事物，就能够强化人对这些事物的情感。例如，你感到教授对你在课堂上的言论很轻视，你越想这件事情，你就会越沮丧。而在另外的一些情境中，基模可能使你的感受更加复杂，而不是强化(Linville & Jones, 1980; Linville, 1982)。例如，你的一个好朋友突然造访了你，这个事情就会引起你很多感受；这让你想起你朋友以及你们之间的很多事情，但是你难以对他的突然到来作出解释(Gilovich, 1987)。对于这种突发事件的评价会很复杂。

二、基模的缺点

正如任何事物都具有两面性一样，基模加工也有缺点，它带有许多我们在前面谈到的缺点和偏差。我们有选择地吸收那些与基模相一致的信息；对于那些我们不知道的信息，我们依据基模来补充，但是这些信息未必符合真实情况；即便是基模并不适合我们所面临的某种情况，我们照样依靠它做出判断；基模一旦形成，我们总是不愿意去修改。这些都是基模的缺陷。基模过程能够加速我们的信息处理，让我们对事件有更好的理解，对事件的未来有更好的估计。但基模也能引导我们做出错误的解释，对未来产生不实际的期望，而且使得我们的反应方式不够灵活。

在我们每天的生活中，使用基模所带来的错误或偏差比比皆是，似乎没有必要专门批驳这一点了。几乎每个人都知道，他们的许多行为与他们所属群体的刻板印象是完全相反的。然而，基模过程就会让人们忽略那些重要的信息(Hipple, Jonides, Hilton, & Narayan, 1993)，或者对于某些群体的成员做出错误的推理(关于这一点我们将在11和12章更加详细地讨论)。

人格是基模的一种，人格基模也会导致问题。比如人们看到一个人的某个特点，就会把其他的一些特点同这个人联系起来；例如，当得知一个人智商高的时候，大多数人会把有想像力、聪明、积极主动、尽责、老成和可靠这些特点都和这个人联系起来。而当得知一个人不为别人着想时，大多数人又会把暴躁、冷漠、自负以及吹毛求疵等和这个人联系起来。事实上，这种推理是缺乏逻辑性的。智商高并不意味着积极主动，不为别

人着想也并不意味着暴躁。

每当我们在研究中发现某些规律时,我们都会问一系列的问题,比如这些发现具有普遍性还是只是适合某种文化?换句话说,这些规则适合全人类还是只适合美国人或欧洲人?在基模的研究中,跨文化的研究比较少。但是,有两点很清楚,第一,所有的人都有某些基模,他们用这些基模来解释他们的经验;没有基模,每一个面临的新情况或是新面孔都会让他们无从下手。很清楚,在任何文化中都没有发现这样艰难地处理新信息的情况。很明显,每种文化下的人们都有包括社会环境、社会角色以及社会事件的基模。

第二,不同文化下的人们可能具有不同内容的基模。例如,几乎所有文化只有两三个词来描述雪,但是对于生活在加拿大北部地区的土著部落 Inuktitut 至少有 33 个不同的词来描述雪,包括坚硬的冻住了的雪(aniugavinirq),飘动的雪(natiruvaaq),小雪(suagutsik)(Snow Country, 1991)。虽然基模的内容是不一样的,但是总的说来,基模的存在以及它的优点和缺点应该是人类共有的。

2.4 心理捷径:运用认知策略

对于任何一个人,解决问题的过程都是复杂而耗费时间的;人们经常需要寻找心理上的捷径来解决复杂的问题。我们把这样的捷径称为"策略"(heuristics)(Tversky & Kahneman, 1974)。

一、代表性策略

你们数学班上的新人约翰是否真的罗曼蒂克到极点呢,还只是一张被女人们经常玩弄的扑克牌而已?琳达是一个做事细致的人还是一个喜欢依赖别人的人呢?对人或事情形成一个基本的看法是基模的作用之一,它也是我们所有社会推理和行为的基础。"这是什么?"进行其他认知活动之前这个问题必须得到回答。能够完成这个任务的心理捷径我们把它叫做代表性启发。

代表性策略所做的最基本的事情是把信息同基模相匹配,并评估这种匹配真实的可能性有多大。看看下面的描述:"斯蒂文是一个很害羞而且退缩的人,他总是乐于助人,但他对别人或外界不是很感兴趣。他温顺,爱整洁,喜欢有秩序和有组织,感情细腻。"(Tversky & Kahneman, 1974)。现在请你猜测斯蒂文的职业。选择有:农场主、小丑、艺术家、图书管理员或是儿科医生。如果人们有不同职业的相关性格特点和比率的适当信息,就可以估计出一个温顺的小丑或是一个害羞的艺术家的概率,从而估算出斯蒂文从事各种职业的可能性。可是这样要花费很长的时间,而且还缺少必要的信息。在这种情况下,代表性策略就能够提供一个快速的解决办法。只要看斯蒂文对于每一种职业的代表性如何,或是与这些职业中的一般人的相似程度怎么样,就可以对他的职

业作出一个个人的判断。实验中，被试一般认为斯蒂文是一个图书管理员，因为对于他的描述典型地代表了图书管理员个性特征的刻板印象（Tversky & Kahneman, 1974）。

代表性策略帮助我们确定某个人或事情是不是某个基模所包含的例子。但是，当社会知觉者运用代表性策略时，可能会忽略其他重要的信息，而这会影响我们判断的可信性。如果斯蒂文居住的城镇里有很多农场主，只有一个图书管理员，那么他是一个图书管理员的可能性就会下降，而是一个农场主的可能性就会增加。人们经常忽视这种至关重要的统计信息，在这种情况下，如果使用代表性启发式会让我们得出错误的结论。

错误关联 在使用代表性启发式时，我们经常将一些看起来似乎有关联的信息整合在一起，而实际上这些信息之间并没有什么关系。在一项研究中，被试了解到一个和他们差不多的学生喜爱社交和文学，后来让被试判断这个人主修机械工程的可能性有多大，结果显示，被试认为这种可能性很小。换一个问题，这个人开始主修机械工程，但后来工作转向了新闻出版界，被试觉得这种可能性要大一些了（Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1977）。可以假定，他们想像到这个喜爱社交和文学的人在新闻出版社和工程设计之中选择了前者；而不去想这个人继续从事工程师的职业。但是，一个学工程的学生未来作一名工程师的概率要大于他以后改行从事新闻出版业的概率。虽然学工程的以后从事新闻出版业的可能性更小，但是人们认为一个喜爱社交和文学的人通常都是做记者，所以他们觉得改行的可能性更大。这样的现象就叫“错误关联”（conjunction error）。其错误在于它将两个事件（主修机械工程和改行到新闻界）的可能性看得比任何一个事件（主要从事机械工程和主要从事新闻出版）的可能性都大，这是一个错误的推理过程（Gavanski & Roskos-Ewoldsen, 1991；还可参考 Bar-Hillel & Neter, 1993）。

二、可得性策略

如果有人问你，滑冰的时候会摔断腿吗？有多少大学生是心理系的？这些问题问的是一件事情发生的可能性和发生的频率。通常，人们都是根据头脑中能够回想起来的例子来回答问题。如果你能够想起来你所熟悉的朋友中很多是心理系的，你可能会觉得在学校里读心理学的学生很多。如果你能够回忆起有好几个人在滑冰的过程中跌断了腿，你会觉得滑冰很危险，摔断腿的可能性很大。根据头脑中能够想起一个例子的容易程度或者想起这样例子的多少来评价一个事件的可能性和频率，这就是使用了可得性策略（Tversky & Kahneman, 1973）。

与代表性策略一样，可得性策略不需要很多的认知加工。如果你没有任何困难就想起了你所熟知的人中有很多是心理系的，你就很有可能会觉得大学校园中有很多学生是学心理学的；但如果你很难想起来有谁是学心理学的，你就可能会得出没有几个人读心理学的结论（Rothman & Hardin, 1997）。

在许多情况下,运用可得性策略将得到正确的答案。毕竟当某些事物的例子容易回想时,通常是因为它们广泛存在。所以,可得性是一个有效的估计事物发生频率的工具。可是,当某类现象或事件的出现概率不变时,有一些带偏向的因素就会提高或降低其可得性。例如,如果你是心理系的学生,你的许多朋友或者是熟人也可能是心理系的学生,所以,对你来说,要想起这样的例子很容易,你的"可得性"是带有偏向的,在这种情况下,你有可能会高估大学中学心理的学生人数。相反,一个学化学的学生,他可能因为想不起来几个学心理学的同学,从而低估学习心理学的学生人数。

可得性策略能够帮助你回答有没有这样的事情发生,这样的事情是否经常发生。它所依据的是你回忆这件事情的难易程度和能够回忆这类事情的数量,正是这两个方面决定了你的答案(例如:Macleod & Campbell, 1992; Manis, Shedler, Jonides, & Nelson, 1993)。

三、模拟策略

假如你借了你爸爸的车参加野营,在回来的路上把车撞坏了。你会面临这样一个问题:"爸爸发现我撞坏了汽车,他会怎么想?"你可能会回想起父亲对一些事故的反应,心中逐一回想这些事件,然后产生了几种可能性;回想起某个特定结局的容易程度被用来判断实际生活中最有可能会发生什么。你的父亲也许会拒绝支付你下个学期的大学学费,或许他会忽略整个事情,但是,在你心里,最容易想到的是他要求你找一份工作,来支付修车费用。这种推理技术就叫模拟策略(Kahneman & Tversky, 1982)。

模拟策略可以应用于很广泛的任务中,包括预测未来(爸爸会说什么呢?)、因果分析(是我的车开得太糟糕还是别人的车开得太糟糕?)(Mandel & Lehman)以及情感反应(Kahneman & Miller, 1986)。对于最后一点,我们考虑以下情景:

克瑞恩先生和蒂滋先生计划一起去飞机场坐飞机,他们分别乘坐不同的飞机但是同一时间起飞。他们乘上了同一辆机场巴士,但在路上因为交通事故堵车,他们到达机场的时候,已经迟到了半个小时。克瑞恩先生的飞机半小时前准时起飞了,蒂滋先生的飞机因故延误了25分钟,但在5分钟之前飞走了。

请问这时候谁感到更恼火:克瑞恩先生或是蒂滋先生?(Kahneman & Tversky, 1982, 203页)。

几乎所有的人都会说是蒂滋先生。人们很容易想像,如果行李搬运工稍快一些,或者是机场巴士按规定停车,或者是出门的时候没有发生那个小错误,蒂滋先生就赶上飞机了。这样,我们运用了模拟策略来理解人们错过机会时的心理,以及错过机会所引起的挫折、后悔、悲伤以及愤怒这些情绪(Bar-Hillel & Neter, 1996)。期望的情境与正常情境之间的反差会加剧特殊情境中的情绪反应。

当一件不正常的或者期望之外的事情发生后,人们往往会想像按正常情况下会有的但与实际不一致的结果(Kahneman & Miller, 1986)。这个过程叫反现实推理(coun-

terfactual reasoning)。例如,你考试没有通过,你就会有反现实推理的想法:"如果我当时认真学习了,我肯定能够通过。"研究发现,人们在遭遇没有期望到的或者是不好的结果时,就会产生反现实推理(Sanna & Turley, 1996)。反现实推理可以帮助人们从事件中解脱出来。例如你因为送同学去医院而耽误了学习,你就可以对自己说"如果……就好了",而不必要气喘吁吁地往回跑。

人们通常只会对某些事件或行为产生"如果……就好了"的想法。比如说,他们不会在这个时候设想一些不可能发生的事情,这些事情被称为"上坡式改变"(uphill changes)。因此,在后悔自己没有努力学习的时候,你不会想到最好每天再多出10个小时,因为这是不可能的。相反,你可能会想:"如果先前我能更努力地学习就好了。"或者:"如果我不用送我的室友去医院就好了。"这类假想的改变被称为"下坡式改变"(downhill changes),因为它们只包含可能发生的前因(例如你的室友必须被送到急诊室)。举一个例子,让被试扮演陪审员,就商店抢劫案中受伤的人究竟应该得到多少赔偿进行裁决,结果发现,如果这个人是第一次进这家商店,那么与他经常光顾这家店相比,被试会判给他更多的赔偿(Miller & McFarland, 1986; 另请参见 Markman, Gavanski, Sherman, & McMullen, 1995; Roese & Olson, 1995)。

为什么人们会采用反现实推理呢? 难道是他们想让自己更加可怜吗? 毕竟,你所不希望的事情发生了,想像当时要能做什么来避免这样的后果,实际上并不能改变现实。研究发现,反现实推理对人是有作用的,它的作用表现在两个方面:其一,在一些情形下,反现实推理能够让人感觉更好一些。例如,经历过灾难的人们,有时会想起更坏的情形。一个经历过车祸的人事后可能不太会关注他的汽车的毁坏程度,而会想当时如果撞上的是驾驶座旁边的车门,那他就没命了。这样一想,他就会很高兴了,从而能够面对车祸带给他的其他损失(Roese, 1994)。其二,反现实推理还能让人们吸取教训,预防未来的灾难发生。例如,出过车祸的人会认识到,在下雨天的晚上,走一条不熟悉的路对他不利(Roese, 1994)。如果他以后遇到相似的情境,他以前的这些经验将会对他很有帮助(Markman et al., 1993)。

正如想像过去一样,人们也能够想像未来的情境。对将来事件的想像似乎能使这些事件更有可能发生。Heath, Acklin 和 Wiley(1991)发现,研究艾滋病病毒的医师中,在头脑中模拟想像过将会暴露在艾滋病病毒下工作的医师比那些没有想像过的医生,更能够看到未来工作的危险性,想像未来情景与担心是相互关联的。在另外的一个研究中,Gregory, Cialdini 和 Carpenter(1982)与当地的有线电视公司合作,在联系当地的居民安装有线电视时做了这样一个研究。当地一半居民得到了关于这个有线电视公司的介绍,另外一半居民的指导语是让他们想像,他们正在使用这个公司所提供的服务,并享受这些高质量的服务。结果发现,参加想像任务的居民中,有更多的人表示他们希望将来得到这种服务,他们希望获得更多的相关信息。而且,后来有更多参加想像的居民试用了一周的免费服务,并订购了这项服务。可以说,想像或者说是模拟对人的期

望、归因、印象形成和情绪都有广泛的影响(Medvec & Savitsky, 1997)。

四、锚定和调整

假如有人让你猜猜昨天晚上在洛杉矶大体育场进行的加利福尼亚大学对南加州大学的足球比赛。你可能完全不知道有多少观众,但是你知道上周也是在这个体育场的另外一场比赛有5.5万观众,而昨晚的比赛应该能够吸引更多的人去观看,因此你猜测可能有7万观众。在上面的例子中,你并不了解某具体问题的任何信息,但是,你知道类似问题的信息,这些信息就能够提供给你参照点(Tversky & Kahneman, 1974)。在不确定的情况下做判断时,人们通常使用一个参照点或锚定值来降低模糊性,然后通过一定的调整来最后得出结论。社会信息通常都是模糊的,因此,参照点或锚定有助于我们对于那些模糊的信息或是行为做出解释。

我们在社会知觉中经常使用的一个锚定是我们自己。如果有人问你,你的同班同学艾琳是否聪明。如果她看起来比你更聪明,你会觉得她非常聪明。但如果她的反应不如你快,你会觉得她并不是很聪明。你对艾琳智力的判断,并不是依据她的IQ测验成绩或是其他信息,而是依据她与你的比较(Markus, Smith, & Moreland, 1985)。当人们的认知判断信息比较模糊时,锚定式启发给人们提供了一个参照点。最后,表2-1总结了不同的策略。

表2-1 不确定情况下做出判断的常用策略

策略	定义	例子
代表性	代表性指的是A与B之间有多大的关联,关联很大表示二者之间有因果关系	你觉得乔治(A)肯定是一个工程师,因为他的行为方式符合工程师的行为风格(B)
可得性	可得性指的是你根据自己头脑里能够能够想起的某类事情的难易程度,来估计这类事情的发生频率	根据自己能够想起来的周围的离婚的情况估计离婚率
模拟	模拟指的是你构想的某个事情会怎样发生	你本来认为很容易的事情遇到了挫败,你很生气
锚定与调整	锚定与调整指的是一个过程,你开始有个假定,然后不断地依据你的到的新情况做出调整	依据你自己的学习的努力程度判断你朋友学习的努力程度

2.5 基模的选取

假如你看到在一个房间里,有两个人正在满头大汗地找什么。你觉得他们可能在做什么?换句话说,你会选择哪个基模来解释这样的情境呢?通常,合适的基模是由信

息本身激发出来的。例如,如果前面那两个人你认识,他们是同屋,他们养了一只沙鼠,但沙鼠笼子现在是空的,所以你估计他们正在找那只逃脱的沙鼠。但在其他一些情境中,环境中的信息并不一定能够让你能够解释所发生的事情。这两个人在找他们丢失的东西?他们是不是强盗?或者他们是正在寻找毒品残余物的便衣警察?我们会采用哪个基模来解释信息呢?在这个部分里,我们讨论影响基模采用的因素。

一、本性特点

选择哪个基模最常见和最强有力的决定因素是信息本身,也就是说,相关的基模会被我们所接收到的信息本身激发出来。如果你正在看一场足球比赛,你会采用关于足球比赛、球员和啦啦队的基模来解释比赛场上所发生的一切。场上的所有一切决定了你使用哪些基模,这些信息不可能激发你采用鸡尾酒会、网球比赛或是期末考试的基模来解释当时正在进行的事情(比较 Gavanski & Hui, 1992)。

我们在做出判断的时候,我们不可能接收所有的信息,我们只是注意那些有意义的结构化的信息块。例如,在棒球比赛中,我们会注意投掷,击球手挥动球棍,外场手抓住了球,我们就知道击球手出局了。这样的一组有一定先后秩序的行为就构成了信息模块,信息模块部分来自于社会知觉者本人的经验和期望,另外,信息模块对于发生在行为序列中的变化也能做出反应和调整。

二、突出性

在环境中处于突出位置的信息也影响人们对基模的选择。一个人所具有的独特特点对我们解释他的行为很有影响。例如琳达是一个团体中惟一的女性,她的性别在这个环境中就很突出,所以人们经常把她的性别和她的行为联系起来(Taylor, Fiske, Close, Anderson, & Ruderman, 1977)。如果琳达希望团体中的一个新成员帮助她,这可能会被其他人解释为依赖性,这个特点某种程度上与女性性别是相联系的。但是,如果琳达所处的团体男女性成员都比较均衡,她同样的行为就未必会被解释成与女性性别有关系的依赖性了,大家可能认为她这样做是为了让新成员在团体中更加自在一些。在这种情况下,突出性就表现在“这是一个新成员”,而不是“琳达是惟一的女性了”。总的来说,突出性也是影响人们采用不同基模解释信息的重要因素。

三、角色

一个人的角色信息对于我们了解它是很重要的,我们常常优先考虑角色基模,而把比如性格的信息放在稍后的位置。外向也有很多的表现形式(例如喜剧演员,政治领袖,以及恶棍),但是某个角色的表现形式一般比较固定(比如政客)。因此,角色信息能够在广泛分类的基础上提供给人们丰富的、生动的信息。角色比特质的分类更加细致一些,所以它能够包含更为独特的信息。例如当你知道某人是足球啦啦队长,你就知道

这个人会在哪些情境中有哪些表现。反之,告诉你这个人很外向则提供不了这么多的信息给你。

而且,角色基模比人格特质更加有助于人们记忆(Bond & Sedikides, 1988)。你可以做一个试验,想一想你参加某个研讨会上的所有人,这个任务困难程度怎么样?你再想想你所认识的所有自私的人,这个任务的困难程度怎么样?你可能会觉得前面的问题更容易一些。人们在回忆别人时,通常首先采用角色基模,然后才是性格特质。

四、首因效应

通常,那些最早出现的信息决定人们采用何种基模来进行分析。比如,介绍一个人时说:"这是苏珊,她正在竞选学生会主席。"人们就会依据她是否是一个好的学生会主席来看待她随后的行为表现,而且认为正是由此决定了她目前正在为学生会申请办公室的这个行为。"首因效应"(primacy)之所以重要的原因在于,任何的信息结构的形成都有一个起始点,这个开始的信息将会对以后的信息产生影响。因此,首因效应的基模对人的作用更大一些(参考 Fiske & Taylor, 1991)。

五、启动效应

当一个基模被使用后,它会对随后的新信息产生影响(Bargh, 1994)。比如说在一天上午的课上,因为你们没有完成作业,教授批评了你们班。下课后,你遇到了同学斯坦,他兴冲冲地告诉你他参加了啦啦队,你会如何解释他的这份喜悦。这时候你或许觉得他很肤浅,很不明智。如果你刚刚参加了一个如何让自己的大学生活丰富多彩的讨论,这时候你可能认为这是斯坦参加课外活动的一个表现。先前的基模会影响后来不相关信息的解释,这种现象称为"启动效应"(priming effect)。

Higgins, Rholes 和 Jones(1977)等人的研究很好地展示了启动效应。给第一组被试看一些人格特质词,这些词是为了激发人们对于冒险这个特质产生好的印象(比如勇敢),给第二组被试看的词是为了激发人们对鲁莽产生不好的印象(比如愚蠢、大意)。后面的任务与前面的任务貌似无关,让被试读一段材料,材料的主人公多纳德,是一个喜爱刺激,搞破坏,并准备学滑冰的人。结果发现,第一组被试比第二组被试对多纳德的评价更高,这里的印象就是一种基模。如果没有前面的启动,这种效应就不会发生。

激活一个基模,就使之处于心理储存箱的顶部,从而使它更容易被用来解释新的信息(Wyer & Srull, 1981)。但是,启动效应的发生有一个先决条件,要求先前使用的基模在内容上能够用于解释后来的新信息,如果新的信息与先前使用的基模没有任何关联,那些基模就不会被用来解释它(Higgins & Bargh, 1987)。

启动效应展示了人们认知活动的一个特性:内隐。我们过去的经历以我们意识不到的方式影响着我们现在的思想、行为和情感(Greenwald & Banaji, 1995)。这个过程叫做"内隐认知"(implicit cognition),也就是说判断、决定都是自动进行,都不为我们所

意识。启动效应是典型的例子。

六、重要性

使用哪个基模，使用多少基模，还要看这些信息对人有多重要。如果对周围环境的判断不是很重要，人们会很快做出判断，不太会花太多的时间去考虑这些信息。他们可能只是看看信息中最突出的那一个就行了。但是，如果判断的结果对人非常重要的话，或者一个人要对他的判断承担责任的话，这个人会花更多的时间来研究他所面对的情况，激活更多的基模，做出更多更复杂的判断（Chaiken, 1980; Tetlock & Boettger, 1989）。例如，如果问你，你对于一个同学的印象怎么样？如果做这个判断对你不重要，你会很快回答说这个人比较乐观或是其他。但是，当你要决定是否邀请这个同学约会，你就会花更多的时间来考虑你所了解的有关信息，她是否会前来应约，她是否很迷人，她对你是否也很感兴趣。你的判断也将会更加复杂，需要使用更多的基模。

七、个体差异

对于相同的信息，不同的人未必会得出相同的解释。原因之一就在于不同的人有不同的基模。例如，一个人可能常用幽默、热情来描绘别人，另外一个人认为这些方面不重要，更重视这个人是否勤奋和忠诚。

每个人都有自我基模，这些有组织的关于自我的知识构成了自我概念的组成部分。自我基模影响的不仅是社会知觉者对自己的知觉，还影响着他对别人的知觉。人们使用自我基模来解释他人的行为，比如，一个非常看重男子气的人，会用有或者没有男子气来解释别人的行为（Markus et al., 1985）。如果别人某些方面的信息与他自我基模中的信息一致，他会非常重视这方面的信息，而回忆对这个人印象时，他对这些信息回忆得更多一些（Carpenter, 1988）。同理，如果你作为学生，认为智力对你来说很重要，你就会很在意别人是否也很聪明，当你回忆时，你可能首先想到的就是那个人这方面的信息。

另外，人们对于将事物结构化来认识的要求并不一样，所谓结构的要求指的是人们在多大程度上使用基模来简化他们的经验（Nerberg, Judice, & West, 1997）。一般来说，那些结构需要高的人更加依赖认知基模（Bar-Tal, Kishon-Rabin, & Tabak, 1997）。当遇到某个相互关联的认知结构，或者说需要某个问题的确切答案时，人们会更多使用基模而不是一些零散的信息（Kruglanski et al., 1997）。

八、目标

社会知觉者的目的也决定着什么样的基模可能被激活（Hastie, Park, & Weber, 1984; Wyer & Srull, 1986）。正如我们所知，基模并不是被动地反映外界的信息，这些信息将会被加工成为更加抽象的认知结构。人的目标是这种认知加工活动的引发原因

之一(例如 Trzebinski & Richards, 1986)。当我们有目标,比如我们希望记住一些信息,或者我们关注某个人的表现,我们就会按照我们的目的来加工和组织信息。

2.6 使用基模的时间

基模能让我们很快对环境中的信息加以解释。如果对于我们遇到的每一件事情,我们都像是第一次遭遇到的一样,那我们就什么事情都办不成。基模对这些信息加以分类,并给新信息赋予了含义。

但正如我们在前面章节中提到的,基模也有它的弊端。我们经常基于我们的基模对事情做出判断,但最后我们发现这样的判断是错误的。如果我们能够多研究那些信息,而不是急于依据基模做出判断,我们就可以避免一些不必要的错误。例如,那些我们归为嗓门大的、固执己见的、傲慢自大的和保守的人,在大多数情况下并非如此。但如果碰巧一个这样的人有可能是你未来的岳父,你也许会希望更加了解他的思想和观点。

一、信息的双重加工

人类有两种信息加工系统,一种是快速的、启发式的基于基模的信息加工;另外一种是系统的、从细枝末节进行构造的判断过程,这两种加工模式称为判断的双重加工模式(dual-process model)。人们可以采用省力而快速的基模模式,也可以根据情况,采用系统的信息加工模式。在哪种情况下,我们会更多地使用基模,较少使用外在的信息,在哪种情况下,我们又正好相反呢?

1. 结果依存性 当结果依赖外界的情况下,你会较少使用基模,而更多地去注意外界的信息。如果你的结果决定于别人的反应,你就会注意别人的行为(Berscheid, Graziano, Monson, & Dermer, 1976; Rush & Russell, 1988),特别是那些与你的基模不一致的行为,因为这些行为包含着潜在的信息(Erber & Fiske, 1984)。当产生的结果与人有利害关系时,人们会更多地关注其他参与者的信息(Darley, Fleming, Hilton, & Swann, 1988)。比如一个竞争者会更关注那些与之竞争的竞争小组内的人,而对于组外的人关注较少(Judd & Park, 1988)。

2. 辩解责任 让人们更多地注意数据而非依据他们基模,这种情况的另外一个条件是决策者的辩解责任。当人们需要向别人说明他们做出的是正确决定,他们的责任心会很高,这时他们会超越基模而更多地依靠数据(Tetlok & Boettger, 1989)。假如某个很讨厌的人也很聪明,你也许采用你的基模得出"讨厌的人一般都聪明"的结论。但是如果让你决定是否允许那个人参加你们的辩论队,你就会注意这个人的实际表现,而较少依据你的刚才的基模(Lerner & Tetlok, 出版中)。

3. 时间压力 与前面的几种情况相反,其他的一些因素让人们更多地采用基模。

例如,人们在有时间压力的情况下,要做出判断或决定时,就会倾向于多用基模。在一项研究中,要求男性和女性被试判断哪个应聘者更适合某项专门的工作。在有时间限制的条件下,这些对女性持保守态度的男女被试倾向于歧视女性求职者,在没有条件的限制下,这种歧视要少一些。在有压力的条件下,这些男性或是女性被试会采用自己内部对男女的刻板印象做出判断。在时间充分条件下,他们会考虑这些应聘者的信息,或许会觉得女性应聘者的能力与男性差不多,所以他们的性别歧视就会将少(Bechtold, Naccarato, & Zanna, 1986)。

当我们所得到的信息与我们的基模完全吻合时,或者是我们没有特别的动机来彻底检验我们的数据时,我们会倾向用基模。但是,如果我们知道这个任务很重要,或者是其中的某个数据与我们的基模不相符合,我们就更有可能系统地加工那些数据(Maheswaran & Chaiken, 1991)。

总之,当人们有压力得到更准确的判断时,他们会更多地研究数据,更少依赖自己的基模。对于那些与基模不相符合的信息,他们会更加重视。特别是在有辩解责任或依赖结果等条件下,要求判断的准确性时,人们会较少采用基模。相反,在另外一些条件下,比如时间紧迫,要求人们迅速做出判断的情况下,人们会更倾向于采用基模(Fiske & Taylor, 1991)。

2.7 行动中的基模

基模不仅能够帮助人们在认知过程中加工信息,而且能提供给人们与人交往之中的行动指导。其中,行为认同是影响行为准则的因素之一。

一、行为认同

如果你正在修剪门前的草坪,一个人走上前来问"你在做什么?"你会很惊讶地看着他。你觉得你做的事情不是一清二楚吗? 但是,与你的疑惑不同,Vallacher 和 Wegner 提出的理论认为,任何行为都有可能有多种解释。你在除草,这可能是最明显的答案。但是你除草的原因既可能是因为草太高了;也可能是因为你想讨你妈妈欢心,这样她就可以把汽车借给你一晚。所以行为既可以知觉为低层次的行为表现,也可以知觉为较高层次的行为目的(Vallacher & Wegner, 1989)。

行为认同理论认为,任何一个独特的行为都有潜在的含义。从这个行为与其他行为的前后关系,你可以推测出这个行为高层次的含义,即行为的目的。例如,你的一个邻居看到你剪草,走上来说:"噢! 你把花园打扮得越来越漂亮了。"这就不是简单地说你在剪草,而是在说你行为的目的了。而且,这个邻居的话可能还会影响你去修建树篱,洗刷门前阶梯上的鸟粪。但是如果你的目的在于想把你妈妈的车借用一晚。这个邻居的话对你就不会起什么作用,你也许会简单地对自己说:"这可不是我干活的原

因。"

高层次认同行为比低层次认同行为更具有灵活性。例如，如果你剪草的目的就是剪草，在你剪草机汽油用完的时候，你就会停下来。但是，如果你的目的在于想讨你妈妈欢心，借用她的车一晚。你就会换其他能达到这个目的的行动，比如给她洗车或修剪树篱。

相对而言，那些高层次认同行为比低层次认同行为更容易获胜。如果你认同你的行为是剪草，当你遇到石头或者灌木，而使得你的剪草机运转过载时，你就会停下来。你的行为认同可能转变为"修剪修剪灌木"和"把石头清除出去"，而不再是剪草。

行为认同理论有什么含义呢？有时候，我们认同行为的某个水平，从而使得我们能够避免感受整个事件的真正含义。如果我们心爱的人去世以后，在筹办他的葬礼中，我们不会想这个人和我们永别了，而是注意在那些认同水平很低的活动上，比如自己是否穿了合适的衣服，葬礼中人们的食物是否充足。另外又例如，Vallacher 和 Wegner (1987)认为，人在犯罪时，行为认同水平较低，比如他们想"爬到二楼的窗户那里"，而不会去想"偷那个人的东西"。在这两例中，人们为了回避行动中的负性意义，他们将行动认同为较低水平。

二、证实假设检验

我们了解别人的途径通常是很多的。在没有同他见面之前，我们可能听说过他；或者是通过同他的初次见面，我们对这个人有了些印象，觉得这个人可能是某种类型的人。我们通常能够很快判断出这个人的性格特点，而不太会去考虑我们是怎样做出判断的。与这些人接触时，我们的判断会对我们的行为有什么样的影响呢？

例如，苏珊是心理系的一个很有吸引人的女生，学校的啦啦队员；这些信息可能让你觉得苏珊是一个外向、爱好运动、热情的人。在和她谈话的时候，你可能问她这些年参加了哪些比赛和聚会，她对这些比赛的看法是怎样的等等。而所有的这些信息都会强化你对她事先形成的印象。但是，过几个星期以后，你也许会发现，苏珊并不是一个外向、爱好运动、热情的人。她实际上比较内向，有些害羞。这时候你会很奇怪，当初为什么会对苏珊形成那样的印象。回顾一下，苏珊本人并没有做什么误导你的事情。只是你自己通过选择性地收集信息误导了你自己。在大学里，绝大部分学生都会参加几次体育比赛以及一些聚会，如果你问苏珊这方面的信息，她就会告诉你她参加比赛和聚会的情况，这样，你更加觉得她是一个外向的人了(Swann, Giuliao, & Wegner, 1982)。

上面这个现象就叫"证实假设检验"(confirmatory hypothesis testing)，这种现象在很多情境下都会发生。例如，在 Snyder 和 Swann(1978)的研究中，大学生被试被告知将要同另外一个同学会面。其中，告诉一半被试他将会面的那个同学内向，告诉另外一半被试那个同学外向。提供给所有的被试一份问卷，让他们选择一些问题在见面的过程中向那个学生提问。研究结果发现，那些被告知同学为外向的被试，会选择一些诸如

“要想让聚会活跃起来你会怎么做?”的外向问题,而那些被告知同学为内向的被试,会选择问“是什么原因使你向别人敞开心扉变得困难?”这些问题,就会使得回答问题的同学变得外向一些或是内向一些(参见 Davis, 1997; Mcdonald & Hirt, 1997)。

然而,人们在某些情境下,会较少发生证实假设检验。比如在人们持有相反的假设,或者在很重视信息的情况下,这种证实假设检验会少一些(Devine, Hirt, & Gehrke, 1990)。例如,当得知他们见面的一个人将要成为未来的同事,他们所问的一些“好的”问题并不会让他们觉得未来与这个人共事有多么好(Darley, Fleming, Hilton, & Swann, 1988)。而且,如果人们有几种不同的假设时,他们会同时检验这些假设(McDonald, 1990)。

1. 自我实现的预言 有时候我们对某个人先具有一个基模,这个事先存在的基模不仅会影响我们从此人询问和搜寻到的信息,以及我们之后所作出的推论;而且会影响对方的实际行为与表现。一个知觉者对另一个人的错误预期导致的此人采纳这些被预期的表现与行为,就叫“自我实现的预言”(self-fulfilling prophecy)(见图 2-3)。

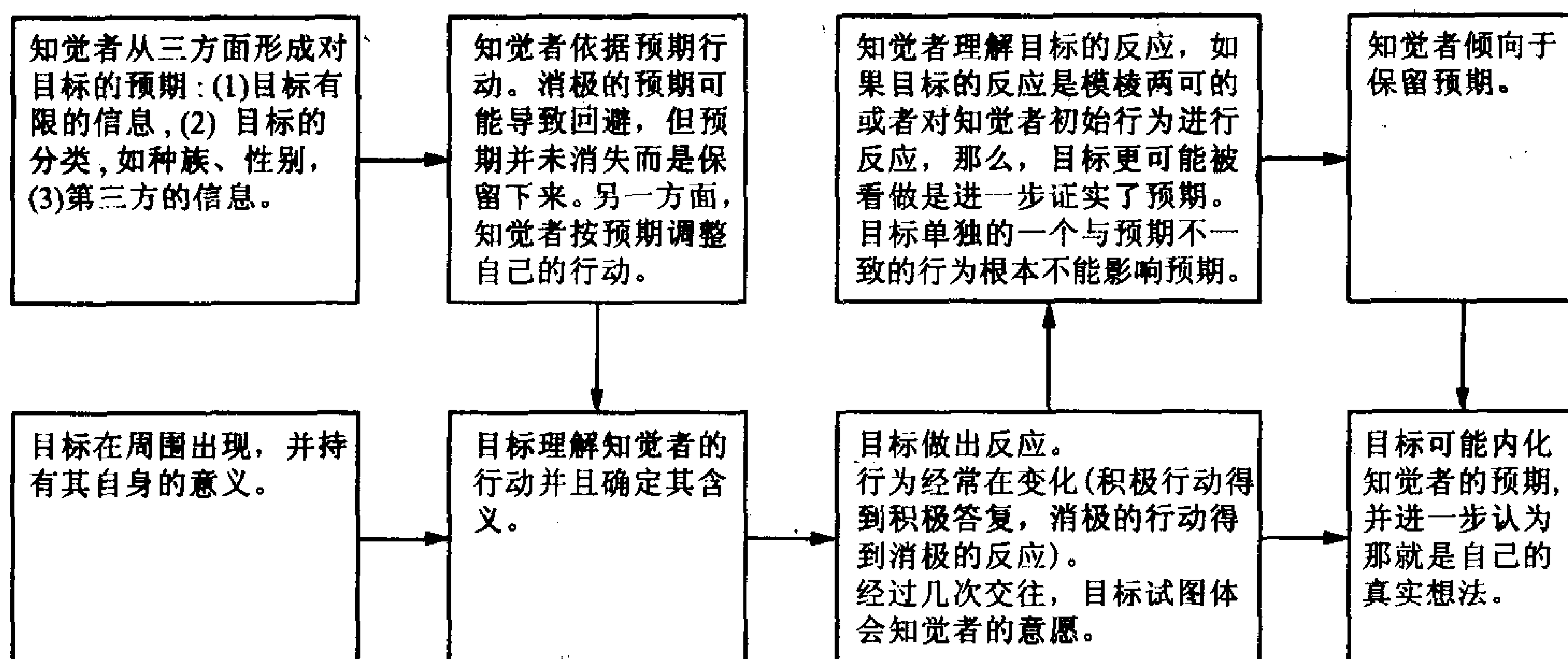


图 2-3 自我实现预言的过程

引自:Darley & Fazio, 1980.

例如,在 Snyder, Tanke 和 Berscheid(1977)的研究中,每个男性大学生被试得到一个文件夹,里面是一个女同学的资料,以及一张旧的照片。照片分为两类,一类很漂亮,一类很不漂亮。照片是随机发给被试的,与女生本人无关。然后让被试给女生打电话,要求他们交谈十分钟,每一个电话都作了录音。对电话的分析发现,那些被男生误认为很漂亮的女生比被认为不漂亮的女生在电话里表现得更加温柔一些。而且,让另外一些大学生被试来听这些磁带,他们认为那些被误认为漂亮的女生表现得可爱和友好(参见 Neuberg, Judice, Virdin, & Carrillo, 1993)。而且,大量的研究还揭示了社会认知中很多种自我实现的预言(参考 Jussin, 1989)。

2. 当期望与自我概念不一致时 我们对周围环境的基模不仅会影响我们信息的

收集和解释,而且会使得环境与我们的基模相一致。但是,这并不是事实的全部。如果人们在知道被别人误解的情况下,他们就会力争改变别人对他们的误解(Smith, Neuberg, Judice, & Biesanz, 1997)。例如,你对你的朋友作了一次很愚蠢的恶作剧,这事情被你的教授知道了,他对你的评价不好,在这种情况下,你就会力争改变教授对你的评价。

这样就有了另外一个问题,在这些情境中,别人的误解和自我概念,谁会获胜? Swann和Ely(1984)专门研究了这个问题,他们考虑社会知觉者期望和当事人自我概念的确定程度。在实验中,引导一些知觉者认为当事人是外向或是内向,实际上当时人的性格正好相反。结果发现,当事人的自我概念起着决定性作用。也就是说,在知觉者和当事人的接触中,知觉者会逐渐与当事人的自我概念相一致。只有当当事人自己的自我概念不是很清楚,而社会知觉者很确定时,社会知觉者的期望才会获得主导地位。一般的观点认为,社会知觉者对于当事人的期望会对他的行为产生一定的影响,但条件是期望不违背当事人的自我概念(例如 Snyder & Haugen, 1995)。

综上所述,基模和基模加工是很重要的。它们帮助人们解释过去的信息,以备将来之用。在人们加工信息的过程中,帮助人们确定哪些信息是相关的,帮助人们填补信息中的空白,影响人们的记忆,帮助人们尽快做出判断。而且,它们给人们提供社交中的指导原则。

小结

1. 社会知觉是社会心理学的分支之一,它主要研究人们对环境中的信息做出判断的过程。

2. 社会知觉者倾向于带有某些偏见和错误,特别是事前的期望对人们的认知判断过程产生重要的影响。

3. 这些错误和偏见的根源在于,人们要尽快处理他们所接收到的大量信息,并以最快的速度做出判断。

4. 基模是一种认知结构,它帮助我们组织这个世界中的信息。基模使得信息加工过程速度加快,帮助我们回忆信息,填补信息中的空白,提供给我们预测。但是,它们有时也会使得我们产生错误和偏见。

5. 启发策略是联系环境中的信息与基模的捷径。启发使得复杂和模糊的信息变得更加简单,更加容易做出判断。

6. 最有可能被使用的基模决定于信息的自然特点。包括突出性、社会角色、目的、首因效应、启动效应、重要性和个体差异。

7. 如果人们对于他们的判断负有责任,或者是他们做出的判断决定他们的未来,这时候人们会更多依赖证据而不是基模。

8. 基模不仅帮助人们做出判断和决定,而且为人们的社交提供指导。在某些情况下,基模的作用能够引发自我实现的预言。

自我思考

1. 当人们在试图理解他所在的环境时,通常会犯哪些错误?这些错误带来的问题有多大?

2. 选择一些社会角色,比如警官或教授,或者考虑足球比赛的情境,你的基模中包括了哪些信息,这些基模是如何帮助你更好地了解某个人或者某种情景?这些基模在哪些情况下又会有可能干扰你得出正确的结论?

3. 启发策略使得复杂和模糊的信息变得更加简单,我们的章节中提到了一些重要的启发策略,但是每个人都会发明自己解决问题的启发策略。你能想想你自己在某个情境中使用了什么样的启发策略来帮助你解决问题。

4. 多数时间中,我们使用基模和策略来快速加工我们所获得的社会信息。其他的一些情境中,我们会花很多的时间和精力在研究我们手头上的某些特别的信息,那么,什么时候我们会仔细、小心、系统地研究信息,什么时候我们又会采用快速的启发式策略?

关键术语

个案历史信息	策略	基模
证实假设检验	错误关联	剧本
错觉关联	内隐认知	自我实现的预言
反现实推理	适宜性情绪记忆	社会认知
共变	计划谬误	统计信息
双重加工模式	首因效应	原型
启动效应		

3

个体知觉

——形成对他人的印象

◇ 我们使用什么信息？
◇ 印象的整合
◇ 由动机驱动的个体知觉
◇ 对行为原因的归因
◇ 判断的准确性
◇ 非言语沟通
◇ 欺骗的问题
◆ 研究特写：叫错名字
◆ 文化视角：对微笑含意的跨文化研究
◆ 新闻眼：体育竞技中的英雄与流氓

两位即将成为室友的大一新生到学校报到并初次见面。每个人的人格特点，譬如说容不容易相处，愿不愿意为他人着想，都会对对方的生活产生重要的影响。在初见的几分钟内，每个人都试图形成对另一个人的印象，因为他们知道在接下来的一年内，他们将生活在一起。对方晚上习惯于学习到几点？喜欢听哪种类型的音乐？对彼此的看法如何？他们试图获取尽量多的关于对方的信息。

人们应用他们能得到的所有信息形成对他人的印象，也就是判断对方是什么类型的人，这一过程叫做个体知觉(person perception)。本章将分析个体知觉的过程：我们如何形成对他人的印象、在形成对他人印象的过程中我们应用了那些信息、所形成印象的准确性如何、什么样的偏见会影响印象的形成。

在考虑人们如何形成对他人的印象之前，记住下面6条简单的普遍规律对你是有帮助的：

- 观察者在少量信息基础上，迅速形成对他人的印象，并赋予他人一些通常的特质。
- 观察者特别关注到的是被观察者的显著特征，而不可能对所有的方面都给予注意。我们注意到的是那些使他人与众不同或者不同寻常的品质。
- 在一定程度上，我们参考他人行为发生的情境并从中推导其意义，而非孤立地看待他人的行为。
- 我们通过把刺激分类或分组来组织知觉领域。我们看一个人并非将他看做孤立的个体，而是把他看做团体的一员。譬如一个穿着白大褂的人被知觉为一位医生，尽管她可能具有一些与医生很不同的特征。
- 我们使用自身具有的稳定的认知结构来理解他人的行为。一旦我们推论站在面前的是一位医生，我们通常就使用与医生有关的信息来理解她的行为。
- 观察者自身的需要和个人目标影响其如何知觉他人。譬如，你对只见一次的人形成的印象肯定不同于你对新室友形成的印象。

这些普遍规律为下面各节的讨论提供了基础，具体来说，就是我们形成对他人印象时使用的信息；我们组合这些信息的方式，我们的个人状态，譬如目标、情绪等均影响我们形成的印象。

3.1 我们使用什么信息

对他人形成的印象决定了我们对他人的知识和期望。扫一眼一个人的照片或者看到街上匆匆走过的一个人，我们就会形成他是什么类型的人的大致概念。仅仅听到一个人的名字也可以让我们在脑海中形成关于这个人的一些形象。当两个人相遇，即使是擦肩而过，也会形成对对方的印象。随着更多的接触，对对方的印象越丰富，这些印象决定了人们如何相处，彼此的好感如何，会不会经常交往等。

一、物理线索

如上面的讨论所提示，通常我们从他人的外表和行为推测其品质。这些因素可以使我们形成对个体非常详细的印象。譬如说，看到一个人穿着十分保守，可能会据此推论他在其他方面的特性，如在政治上持保守主张。我们也从行为得到线索推测他人的特征。当我们观察到一位同学帮助一位老人横穿马路时，我们可能推论他是一个十分友善的人。

二、显著性

如在第2章所提及的，人们的注意会转向那些在知觉域中突出的方面——主题——而非背景或场景设置，这叫做主题背景原则(the figure-ground principle)。在印象

的形成过程中，最显著的线索被应用得最多。如果一个学生上学第一天坐轮椅进教室，教室里的人对他所形成的印象将大大地受他肢体残障的影响。服装、发型甚至年龄、种族和性别的影响力则落在其后。

什么因素决定了一个线索比另一个线索更显著呢？一系列可辨识的客观条件使特定线索凸显。根据格式塔的客体知觉规律，亮度、声音强度、运动或新异程度是最重要的客观条件(McArthur & Post, 1977)。在拥挤的教室里，一个身着耀眼大红毛衣的男生会十分显眼，毛衣是他显著的特征。在讲座中突然站起大吵大嚷，然后离开讲堂的学生会吸引我们的注意，因为她在一个十分安静、没有人走动的环境中吵闹并且走动。任何使线索在客观的背景中变得不同寻常之处都会使它在主观上更加显著，更容易被注意。

显著性(salience)对个体知觉产生一系列的后果。首先，显著的行为举止会招来更多的注意(Taylor & Fiske, 1978)。其次，显著性影响对因果关系的知觉，更突出的个体被认为在他所在的社会背景中具有更大的影响力(Taylor & Fiske, 1977)。坐在最前排偶尔提问的学生比坐在最后排与他提问频率相同的学生更容易被认为领导着谈话的进程。第三，显著性提高了印象的整体性(Taylor, 1981a)。如果看起来显眼的个体是一个有刻板印象(stereotyped)群体的一员，譬如“吸毒者”，他会被认为拥有这个群体的刻板印象特征，譬如有犯罪倾向，缺乏道德感，举止懒散，衣着不整，不诚实等。

显著的刺激吸引了最多的注意；它们对因果判断的影响最强；它们产生最极端的评价；它们所导致的评价最为前后一致。这些显著性的影响被 Taylor 和 Fiske(1978)形容为“头顶效应(top of the head)”，因为它们发生在相对较浅的层面简单地指引我们的注意。据此我们可以推断，当刺激足够有趣和令人兴奋而吸引观察者的注意时，显著性的效果最为强烈。而显著性的效果看来是普遍的，既在重要的情境中出现也在不重要的情境中出现(Borgida & Howard-Pitney, 1983; Taylor, Crocker, Fiske, Sprinzen, & Winkler, 1979)。

三、从行为到特质

很快我们从一些可以观察到的信息，譬如说外貌、行为甚至姿势，转向从这些信息可推论出的关于这个人是什么样一个人的人格特质(例如 Carlston, Skowronski, & Sparks, 1995; Gifford, 1994)。通过特质描述人要比通过行为描述人更普遍和经济。如果有人问你，你的室友是个什么样的人，而你必须把你所记得的每一个行为都描述一番的话，不但要花费很长的时间，而且从你冗长的描述中并不能使人对你的室友有个清楚的认识。通常你会用特质来综合你室友的某些方面的特征(“他的脾气很好，喜欢熬夜，是猫头鹰型人，爱好大声的摇滚音乐”)把观察到的行为转化为特质描述的这个过程看来是自然发生的，甚至是自动发生的(Uleman, Hon, Roman, & Moskowitz, 1996)。这些特质反过来可以预测未来的行为(Newman, 1996)。

我们很快地从行为推论到特质与从特质推论其他特质这两个现象是交替发生的。看到一个人很友善地拍一条狗，我们可能从中推论她很善良，从善良这个特质我们进一步推论她很友善，热情，乐于帮助朋友(Sedikides & Anderson, 1994)。从这个简单的行为，我们几乎可以推论整个人格。从一些特质内涵对另一些特质的推论被称作内隐人格理论(implicit personality theory)。

从开始观察别人起，人们就用特质来形容他人。虽然通常随着认识程度的加深，人们越来越倾向于用特质来形容他人(Park, 1986)，但实际上，在人们做出特质推论的过程中，存在着个体差异。对结构化需要较高的人，即需要把信息结构化，整体化，形成清晰模式的个体，比没有这个特征的人更倾向于自动地做出特质推论(Moscowitz. 1993)。

1. 竞争力与社会性 对他人的特质推论通常可分为两类。我们倾向于从与任务相关的能力或智力能力和人际(社会)能力来评价他人(Kim & Rosenberg, 1980)。不过在这种泛泛的分类下，我们还会形成更为具体的评价或者印象，譬如说比较他对父母的态度和对朋友的态度，或者他在体育和音乐上的能力如何。

2. 核心特质 主要的争议在于是不是有些特质比其他特质更重要。譬如，“热情—冷漠”这对特质看起来与大量其他特质是相联系的，而与“礼貌—粗鲁”相联系的特质则少得多。与许多其他特质关联很高的特质被称为核心特质(central traits)(Asch, 1946)。

Kelly(1950)对特质有过一个经典演示：在主讲人开始讲座前，给每一位选修心理学课的同学一份关于主讲人的人格描述，一半同学拿到的人格描述包括“热情”这个词，另外一半拿到的人格描述含有“冷漠”一词，除此之外两份人格描述完全相同。主讲人走进教室带领同学们讨论20分钟问题，然后要求每位同学给出对主讲人的印象。结果请见表3-1。拿到“热情”人格描述的学生与拿到“冷漠”人格描述的学生对主讲人形成的印象有极大差异。

表3-1 “热情”与“冷漠”对其他特质评价的影响

品质	指导语	
	热情	冷漠
自我中心的	6.3	9.6
不善社交的	5.6	10.4
不受欢迎的	4.0	7.4
严肃的	6.3	9.6
易怒的	9.4	12.0
没有幽默感的	8.3	11.7
粗鲁的	8.6	11.0

注：评分越高，表明评分者认为个体具有该品质的程度越高。
引自：Kelley, 1950, p.434.

此外，如果学生预期主讲人是个热情的人，他们与他的交流会更随意，更主动开展更多的谈话。对主讲人不同的描述不但影响了学生印象的形成，还影响了他们对他的具体行为。

3．特质评价的持续性 一旦根据一个人的行为做出了关于他的人格特质的推论，那么这些推论就好像有了自己的生命。譬如说，在你已经忘了你的朋友帮助老人过街这个具体事件时，你仍可回忆起对她的印象，“她是个友善、乐于助人的人”（Wyer, Srull, & Gordon, 1984）。如果被问起你的朋友是否友善和乐于助人，你不会参照某个具体事件而是根据过去的特质评价做出回答（Fiske, Neuberg, Beattie, & Milberg, 1987）。做出特质推论是一个快速、自动的过程，它建立在和某人有关的很少信息的基础上，即使这些信息已经被遗忘了，特质推论还会保留很长时间。

四、类别化

诸如性别、种族和社会阶层之类的社会类别也会影响到我们的认知。认知者并不是对显著刺激做出独立的反应，而是迅速地、自动地把信息看做某组或某类信息的一部分。譬如说，如果我们在公园里看到一个未梳洗、肮脏、衣衫不整、鞋子破旧的男人，身边还放着两个破旧的商店购物袋，我们不会仅仅把他当做另一个个体，而是立刻就会给他归类为流浪汉。当我们去欣赏篮球比赛时，我们通常把到场者看做来自以下五个社会群体中的一个：某支参赛队伍的一员（两支参赛队）、裁判、啦啦队、观众。类别化（categorization）或分组过程是自动的、迅速的，并不需要很长的考虑时间。在最粗略的水平上，我们依据外表的近似性分组。参照人的外表特征，通常是特定文化所规定的外表差异（头发的长度、化妆、衣着方式），我们把人分为男人或者女人。同样我们把人分成譬如种族等的其他社会类别。

类别化有什么后果呢？决定某个个体是某个类别的一员会使我们对这个个体做出与其所在类别刻板印象相一致的评价（Baron, Albright, & Malloy, 1995; Jones, 1990; McConnell, Sherman, & Hamilton, 1994）。看到一位非洲裔美国人可能会回想起对非洲裔美国人的普遍的模式化的看法（Devine, 1989）。正如我们在第2章中看到的，对个体的类别化也会加快信息加工过程。譬如，研究者 Brewer, Dull 和 Liu（1981）给被试出示三种不同类别的人物照片，包括祖母、年轻女性和老年人，在出示照片的同时明确告知被试照片所属类别。然后，他们给被试演示每个目标人物的一些额外信息，测查被试需要花费多长时间能够把这些信息融合入他们的印象中去。结果表明与类别原型相符的信息（“祖母”是“慈爱”的）和与类别原型不符的信息相比，加工的速度更快。

一旦我们把某人看做是某个社会类别的成员，我们对与此人有关的信息进行加工的过程可能会被改变（McConnell et al., 1994）。当我们单独对个体形成印象时，我们倾向与采取拼图（piecemeal）的策略，检验个人化的信息并把它们组合成一个完整的印

象。但是,当我们把一个人放在一个类别里后,通常我们对此人的印象形成建立在他所在的类别基础之上,个人化的信息被同化在关于类别的总体印象之中(Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990)。总的来说,认知者似乎偏好以类别为基础的印象而非以个体为基础的印象(Pendry & Macrae, 1994)。存在这种偏好是因为以类别为基础的评估更简单和有效,它们来自对社会群体已经存在的印象。但也可以预测类别化会导致错误,正像专栏中谈到的那样。

研究特写

叫错名字

你有多少次叫错人的名字呢?或许你开会的时候误把你的老师叫做"爸爸";或者叫现任男朋友的时候,脱口而出的却是前任男友的名字。我们所有的人都偶尔犯类似的错误,而且有些错误使我们陷入不小的麻烦中。心理学家最近发现,这类错误揭示很多关于我们是如何组织与人有关的信息。

在 Fiske, Haslam 和 Fiske 于 1991 年做的一个实验中,一所规模较大的大学的教职员工和研究生被要求列出所有他们记得的叫错别人名字的次数。当他们给出这种情景出现的次数后,再被要求明确下列信息:被试和被叫错名字的人之关系,被试与实际叫出名字的那个人之关系。

结果发现,我们倾向于混淆两个与我们有相似关系的人。譬如你叫你的老师"爸爸",是因为这两个人对你来说都是男性权威的形象。另一种更为常见的情境是你叫你现任男(女)朋友时说出的却是你前任男(女)朋友的名字,这种情况由于类似的原因出现:与某个人的支持性的亲密关系暂时性地和类似的与另一人的关系混淆了。

在牵涉到两种很不同的关系时,人们很少犯错误。譬如,你不大可能在和你的教授打招呼时叫出你前任男友的名字,除非你可能和你的教授进行着一场激烈的讨论,而激烈的讨论是关于你和你前任男友的关系。

这些错误有什么意义呢?从这些错误我们认识到,社会关系的认知结构和我们对他人产生的认知不仅仅是根据个人的信息,而且要根据与他人的社会关系的性质组织于记忆中。我们叫错名字的原因之一,可能是当我们从记忆中提取信息时,关于一位男(女)朋友的信息和关于另一位男(女)朋友的信息存储得很近,我们无意中可能提取到错误的信息,而在上面所讲的例子,就是提取了错误的名字的情况。

五、印象形成的连续模型

如前面的讨论所提示的,我们对他人的印象是从刻板的、以类别为基础的印象到根据特定行为的信息而形成的更加个人化的印象。这种区分与我们上一章谈到的双向加工的思想有关。也就是说,当人们有快速形成印象的动机或者当人们需要快速形成印象时,他们会更多地应用模式化或者是类别化的印象形成方式。在这种情况下,一个公车司机就是一个公车司机,一名德国游客也不过是一名德国人罢了,他们不被看做更为有血有肉的个体。通常人们在加工个体信息之前要先做出类别推论,是因为这样做很简单,而且指向类别的线索一般来说都十分明显。

当有动机推动我们去了解个体时,我们的印象是所有获取到的信息综合而来的。我们有准确了解他人的动机。当我们用类别理解他人的努力失败时,我们也会转向个体信息的加工。当一位公车司机引用莎士比亚名篇或者唱出意大利歌剧的旋律时,我们会产生更多了解他的动机(Fiske & Neuberg, 1990)。

简要来说,印象形成的连续模型综合了已知的所有有关人们如何形成对他人印象的研究成果,它承认这样一个事实:在某些情况下,我们使用以快速的启发性策略为基础的加工过程(heuristic-based processing),这个过程以个体属于哪种类别和迅速地决定该个体的特质为特征(Ruscher, Hammer, & Hammer, 1996),但是当我们需要精确化时,或者该个体不符合我们的分类,或者我们有其他更多了解该个体的需要时,我们以一种更细致的、系统化的、综合的方式来形成对他人的印象(Verplanken, Jetten, & van Knippenberg, 1996)。

六、上下文效应

背景(上下文)会影响到社会判断。这种上下文效应有两类:对比和同化(Eiser, 1990)。对比(contrast)指一种歪曲效应,它使做出的判断与环境背景相违反。譬如说,在评判照片中人物的吸引程度之前,如果先看到一张非常美丽的人物照片,那么对人物的评价就会降低很多(Kenrick & Gutierres, 1980)。同化(assimilation)指做出的判断与环境背景方向相同的一种歪曲效应。譬如说,同时呈现一张高吸引力人的照片和一张普通照片,对普通照片的评估要高于没有呈现那张高吸引力人的照片来作对比时对它的评估(Geiselman, Haight, & Kimata, 1984)。

是什么决定了出现对比还是同化呢?当在一个比较浅的层面上对个体信息进行加工时,可能出现的是同化;而当对个体的行为信息进行更加详尽和系统化的加工时,同化则不大可能出现(Thompson, Roman, Moskowitz, Chaiken, & Bargh, 1994)。如果人们有精确化的动机时,也不大可能出现同化(Stapel, Koomen, & Zeelenberg, 1998)。

社会背景也能给印象形成提供信息。特别是当人们得到关于另一个人的特质和行为的信息时,他们通常会关注信息的实际含意,也就是说,他们会关注为什么信息会被

传递（Wyer, Budesheim, Lambert, & Swan, 1994）。譬如，如果你的室友和你讲了一些和你们一位共同朋友有关的负面的话，也许你对那位朋友的印象会有所改变，但也许你会疑问为什么你的室友会和你说这些话。这样，关于另一个人的信息就未必有同样的效果。这就取决于信息传递的背景和对信息传递目的的认识(Wyer et al., 1994)。

我们自己在背景中的角色也会影响我们对他人印象的形成。关于这一点，有一个十分有趣的实验。Alicke 和 Klotz (1993)要求被试在和一个同伴交往的情境中表现得内向或者外向。被要求表现为内向的那些被试对同伴的评分更偏于外向，而被要求表现出外向行为的被试对同伴的评分更偏于内向。很明显，被试不能够考虑到他们自己对同伴行为的影响。

从这个研究中我们看到，对许多行为来说，背景信息可能被忽视。背景的作用是微妙的，所以当认知者试图推论目标个体的特征时，他可能不会观察到背景或情景在引发和保持特定行为上所起的作用。推论背景在产生行为方面的作用看起来是一个二级过程，只有在人们已经推论了另一个人的特质之后才会发生(例如 Trope & Liberman, 1993)。

七、认知负载或“繁忙”

认知者对他人形成的印象也会受到认知者同时进行的任务的影响。常常当我们在形成对他人印象时，我们脑中没有什么其他事情来干扰，这样我们可以集中注意力于他人的行为，推断其性格。但在许多情况下，我们同时还在处理其他任务，譬如良好地表现自我，为将来的行为做准备，考虑前天发生的事情，这时我们的注意力并没有完全集中于我们要对之形成印象的个体身上。这种认知负载或者说“繁忙”会不会给我们形成的印象带来系统化的影响呢?

当我们忙于其他事情时，我们更倾向于把个人品质看成是稳定的特性。譬如听到一位教授作了一个令人厌烦的讲座时，我们可能会认为他一向是沉闷、毫无幽默感的，而不能意识到是他的角色使他做出相应的行为，至少在短期内是这样的。这种偏差的出现是因为人们不能够考虑外部因素对一个人行为的影响，从而得到有偏差的推断(Osbourne & Gilbert, 1992；也可以参考 Gilbert, Tafarodi, & Malone, 1993)。

3.2 印象的整合

我们能够很快从对人们外表和行为的观察转向对他们人格的推断上来。我们是如何把这些分离的推断组合成一个整体的印象呢？印象的哪些方面是比较重要的？我们如何把看起来不一致的信息——譬如观察到我们的室友很友善却自我中心——整合在一起呢?

一、评估

第一印象最重要的方面就是评估(evaluation)。我们喜欢还是不喜欢这个人?总的看来,在几个基本的整合我们对他人整体印象的维度之中,评价维度是最重要的一个。

这一点在 Osgood, Suci 和 Tannenbaum(1957)的经典研究中得到体现。在此研究中,研究者使用了一种叫做语义差异(the semantic differential)的测量程序,他们给被试一张成对呈现的特质列表,并要求被试指出哪个特质更贴切的形容了特定的人或物。在这个单子里的成对特质包括高兴-悲伤、好-坏、强壮-虚弱、热情-冷漠。有三个维度解释了几乎所有的评分:评估(好-坏)、强度(强-弱)和活动(活跃的-不活跃的)。一旦某个特定的人和物被这三个维度确定了以后,从其他的评分几乎不能得到任何额外的信息。换句话说,一旦我们知道某人给"母亲"评价为好,中等强壮,不大活跃,我们从其他的评价中就几乎得不到超出这三个维度认知的额外信息。这三个基本的维度在许多不同文化环境下的认知都是显著的(Osgood, 1977; Osgood, May, & Miron, 1975)。在这三个维度中,评估是主要的维度,相对而言,强度和活动起得作用要小一些。

二、积极性偏差

人们认知中的一个普遍的评估偏差是积极性偏差(positivity bias),人们倾向于给出积极的评估,这种现象被称为积极性偏差(Sears, 1983a)。譬如,在一个研究中,尽管学生在大学课堂里的经历不同,但是学生仍然给大学里 97%的教授都打了高于平均水平的分数(Sears, 1983a)。类似的,民意测验显示,人们对政治领袖(作为个体而非总体来看)的评价总是赞许的多而反对的少(Sears, 1982)。

有几种假设试图解释积极性偏差。一个来自于 Boucher 和 Osgood (1969) 的"Pollyanna 准则"(也可参考 Martlin & Stang, 1978)。他们提出,如果周围都是好事情,譬如令人愉快的体验、好人、好天气等,人们的感觉会更好。其结果就是:大多数时候大多数事件得到的评价都超过平均水平;令人愉快的事件被认为更普遍存在;好消息比坏消息得到更多的传播;令人愉快的词汇得到更精确的回忆和更快的再认。所以,在不同的文化和社会背景中均发现正性词汇比负性词汇更常见。

人们评估他人时存在一种特殊的积极性偏差,被称为人的积极性偏差(person-positivity bias)(Sears, 1983a)。与非人化的客体相比,人们认为自己与其他人更为相似,然后就会给他们更加慷慨大方的评价。实际上,人的积极性偏差在许多对个体的评价中都起作用,而在非人化客体被评价的时候没有那么强烈的表现(也可参考 Miller & Felicio, 1990)。

三、负性效应

在印象形成中，我们会特别注意负面信息(Fiske, 1980; Pratto & John, 1991)。当我们形成对一个人的整体印象时，负面信息所起的作用可能更大(Coovert & Reeder, 1990; Taylor, 1991a; Yzerbyt & Leyens, 1991)。也就是说，在其他情况相等的时候，一个负性的特质对印象的影响要比正性特质大(Vonk, 1993)，这被称作负性效应(negativity effect)。对这种效应的主要解释建立在图形背景原则上。如前面提到的，对其他人正性评价要比负性评价更普遍，这样较少的负性特质就更加突出。在简单的知觉中，一个负性特质就是图形，它的凸显就好比一处畸形、一件雪白耀眼的衣服或者是不同寻常的尺寸一样(Fiske, 1980)。很简单地，人们可能更多地注意到了那些负性特征，给予它们更多的权重。

负性效应的影响部分决定于对一个人所做的评价类型(Reeder & Brewer, 1979)。负性偏差对道德特质判断的影响很大。如果一个人有不诚实的行为，就显示了他的内在道德品质方面的情况。相比之下，无论是道德感强还是不强的人，都可能做出正性行为。正性偏差则出现在能力评价中，因为出色的表现只有有能力的人才能表现出来。这时，负性信息的影响减弱，因为即使是十分有能力的人有的时候也可能因为疲劳、缺乏动机、或者暂时性的困难而遇到挫折(Skowronski & Carlston, 1987; Wojciske, Brycz, & Borkenau, 1993)。

四、情绪信息

与对负性信息的利用相同，认知者也会注意到带有情绪的信息，并且在对他人形成判断的过程中利用这些信息。也就是说，我们可以从他人表达出的情绪推断他们是什么样的人。实际上，当看到他人时，情绪信息是最难被忽略的信息来源之一(Edwards & Bryan, 1997)。目标个体传达的是哪种情绪会影响到信息的加工。在一个研究中，被试看到的录像展现了一个处于中性、高兴或者生气情绪状态中的人。高兴的情绪导致了对个体性格快速的模式化加工，而中性情绪导致了对目标个体所传达信息更为系统化的加工。生气的表现引起的加工介于两者之间(Ottati, Terkildsen, & Hubbard, 1997)。但是，当认知者能很好地解释他们的推断时，无论情境中的情绪线索如何，判断的过程都将更加系统化(Lerner, Goldberg, & Tetlock, 1998; Ottati et al., 1997)。

五、平均化原则

我们的大多数印象都不是绝对正性或者绝对负性的，而是程度和内容不同的印象的混合。我们如何把关于一个人的分离的印象“碎片”合成一个简单的整体印象呢？对他人的印象合成似乎遵循一个平均化原则(averaging principle)。譬如，假设苏珊刚刚见到了她的盲约对象乔治。她很快认为他是一个风趣、聪明、有礼貌的人，不过个子不

高,而且穿着不雅。她从这些特质的正性或负性程度出发对这些信息进行加工。假设她被要求在一个从+10(十分正性)到-10(十分负性)的量表上评估这些特质,她可能会感到风趣或聪明是极端正性的特质,这两个特质都得到+10的高分,有礼貌也很正性(+4),而个子不高就有些负性了(-5),穿着不雅则十分负性(-9)。正如在表3-2所显示的,乔治得到总体评价大概是这5个特质的平均值,也就是说,他被认为是偏中等正性的(+2)。

表3-2 苏珊对她的盲约对象乔治的评价

个人特质	苏珊的评价
风趣	+10
聪明	+10
有礼貌	+4
很矮	-5
穿着不雅	-9
总体印象	+10/5=+2.00

也有一些研究者认为人们是在累加原则(addictive principle)的基础上进行的推断,这种观点认为人们进行信息整合是通过求和量表得分而不是求平均值。当在量表0点的同侧有两种信息,而一种比另一种更为极端时,这两种定律的区别就显现了出来。假设苏珊十分喜欢乔治(+6),但是她知道了关于乔治的新信息,这新信息只有一点正性,譬如他很"谨慎"(+1)。根据平均化原则,她可能会不大喜欢他,因为平均后的结果(+3.5)低于初始评估(+6)。根据累加定律,苏珊应该会更喜欢乔治,因为任何正性的信息加在正性印象上会使印象更好。

在一系列精心设计的实验中,Norman Anderson (1959, 1965) 强有力地证明了平均化定律胜过累加定律。他发现,当一条偏中等正性的信息与非常正性的印象结合在一起时,整体的评价并没有提高反而会降低。相似的,两个十分负性的特质结合比两个十分负性的特质加上两个中等负性特质的结合产生更加负性的评价。

经过进一步的研究,Anderson (1968b) 修改了定律,提出了加权平均化模型(the weighted averaging model),这样人们对印象形成的预测可能更加准确。根据这个模型,人们平均化所有的特质,给他们认为更重要的特质以更高的权重。譬如,为实验室面试科学家的政府官员,可能会把智商看得比有吸引力重要得多,而负责为一个电视广告招聘男演员的人评判候选者的优先顺序恐怕与前者相反。总之,对整合印象的最好解释就是加权平均化模型。

六、赋予意义

认知者试图得到对整个人的有意义的印象,而不是分别得到一条又一条新信息。他们对任何新信息的理解部分地依赖于他们掌握的其他信息。当已经知道一个人是位热情、体贴的治疗师后,聪明在这里就具有十分正性的意义。但是,当一个人被看做冷酷、无情的外国间谍时,聪明的含意就可能是负面的,它使这个人看起来更加危险。为了预测新信息的影响力,我们需要知道背景,因为这影响了新信息的意义——意义转移(shift of meaning)。当其他人的个人品质放于一个新的背景下被认知时,就会出现意

义变化。在一个冷酷无情的人身上有聪明这种特质,表明他可能是危险的、敌对的和毁灭性的。在一个热情、体贴的人身上,聪明使他可能显得富有同情心、富有洞察力、能够帮助其他人(Asch, 1946; Zanna & Hamilton, 1977)。

七、赋予一致性

即使人们只拥有少量信息,他们也倾向于形成一致的、对他人性格的评价。因为在人类认知中,评估是最重要的维度,所以我们惯于把他人类别化为好人和坏人,而非两者都是。我们可能继续使其他特质与这两个基础评价相一致。这种对评价一致性的趋向,被称作晕轮效应(halo effect)。如果这个人可爱,我们就认为她吸引人、聪明、慷慨等。如果她不好,我们就认为她狡猾、丑陋、能力低下。

有的时候,我们了解到的信息是矛盾的。举例来看,你对室友的印象是她善良而慷慨,然而你的一个熟人可能会告诉你她既自以为是又势利。不和谐的信息是如何被整合成完整印象的呢?

与我们印象不一致的信息容易被记住。你不会很快忘记熟人对你室友的负面印象。为什么会这样呢?因为为了把这个信息整合进你的印象之中,你需要做很多的工作。你必须考虑为什么出现了不和谐的信息,熟人的说法是否可信,为什么你的室友在这种特定情况下表现出了这种特定行为等。在一系列复杂的过程之后,人们可以理解不一致的信息,不一致的信息与一致信息相比在整体印象中所起的作用会更大(Casselden & Hampson, 1990)。

当然,对一个人的印象很难保持完全的一致。一个男人可能对他的朋友非常好,而对他的狗却非常不好。一个女人跟她的朋友在一起时非常外向,而和陌生人在一起时却非常沉默。当不一致的信息只限于某种特定情境时,情境的特定性会帮助人们回忆对某人的印象(Trafimow, 1998)。此外,当个人的多个特质之间至少存在一定一致的时候,它们是很容易被整合起来的。当这些特质之间存在不一致而且相互之间很难调和的时候,人们有时会承认这种不一致的存在,不再试图去整合它们(Casselden & Hampson, 1990)。

八、基模

第2章介绍了基模的概念,即组织好的、结构化的一系列认知,包括对客体的认知,不同认知之间的关系和一些具体的例子(Taylor & Crocker, 1981)。基模的功能是简化和组织,从而帮助我们处理复杂的信息。它们可以帮助我们记忆和组织细节,加快处理时间,补充缺失的信息,解释和评估新信息。几种不同类型的基模在我们形成对他人的印象中起着十分重要的作用。

个人基模(person schemas)是关于人的结构。它们可以聚焦于某一个具体的人,譬如阿伯拉罕·林肯。这个基模可能包含如下的要素:深思熟虑、诚实、强烈的使命感、关

心被压迫的人们。个人基模也可聚焦于某种特定类型的人。譬如,外向型人的基模包含有活力、向外的、热情和自信这些要素。我们发展个人基模的目的是为了帮助我们收集关于这些个体的信息,指导我们与他们的社会交往(Mayer, Rapp, & Williams, 1993)。图 3-1 就是一个“文化人”基模的表征。

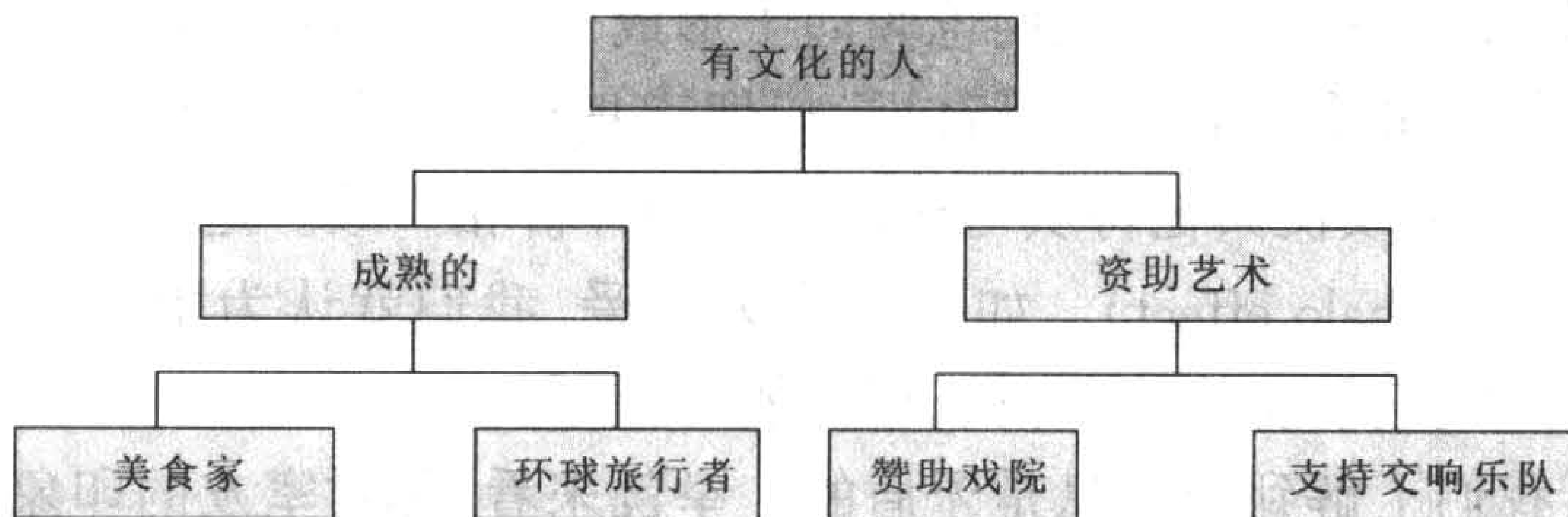


图 3-1　文化人的基模

引自:Cantor & Mischel, 1979.

同时也有角色基模(role schemas)。它们代表我们对处于某种角色的人们所持有的有组织的、抽象的概念,这些角色可以是牛仔、教授、接待员、热恋中的情侣等。有些时候这些基模是不现实的。如果我们对热恋中的情侣的基模包括永远理解和支持、从不发火、完全没有孩子气、永远最关注恋人的幸福等这些要素的话,恐怕就会有麻烦了。因为没有什么人可以符合这个基模。

基模的焦点在群体问题上。我们最为熟悉的是刻板印象(stereotype)——赋予特定群体以特定特质(刻板印象在第 6 章内有详细讨论)。群体基模包括群体领袖基模和群体跟随者基模。认知者根据个体在群体中的角色对其进行推断。譬如,占据了领导者的角色后,即使成员没有给予其合法性、权力、权威或者责任,也可能产生角色基模,认定其对团体表现负有更多的责任(Kerr & Stanfel, 1993)。

在对个体进行推断时,我们也经常参考基模的原型(prototypes)。原型是关于基模的抽象的理想化形象。在足球运动员的类别里,我们可能有关于球员体形的抽象概念,他在业余时间做什么,甚至他属于哪个兄弟会。当你把一个人类别化为足球运动员时,你可能会把他的特性与足球运动员基模的原型相比较。

当我们知道一个类别的抽象特征后,我们同时也知道了这个类别内的具体范例(exemplars)。在许多情况下,我们根据客体或者个人与我们储存的类别内的范例是否相似而进行类别化。譬如,你认为一个新朋友可能会成为长期的男友或者女友,通常你不仅会拿他们与你理想化的男友或女友形象比较,还会与你过去的男(女)朋友进行比较,尤其是曾给你心动感觉的人(Fiske et al., 1987)。

我们对人们及其行为的认知和分类过程是复杂多样的。当只有少量信息时,我们

可能更多地依靠特定类别的原型(例如,一个典型的警官是什么样的)。当我们拥有更多的信息时,可能既利用原型又利用范例来理解这个人(例如,通常室友应该是什么样的,去年的室友是什么样的)(Judd & Park, 1988; Linville, Fisher, & Salovey, 1989)。对于那些已经拥有很多信息的类别,我们倾向于使用已发展得很好的正规基模(Sherman & Klein, 1994)。

3.3 由动机驱动的个体知觉

到目前为止,我们把个体知觉当做一个相对理性的接受有关他人的信息、并根据一定定律对其进行组织的过程来讨论。而实际上,我们的目的和对他人的感受也影响着我们收集信息的过程。

一、目标

一个影响收集信息过程的因素就是我们在与他人交往时所持有的目标。在某一研究中(Klein & Kunda, 1992),实验者在游戏前或者告知被试另一名学生是他们的合作伙伴,或者告知被试另一名学生是竞争对手。预期该学生是合作伙伴的被试认为他能力很强,但是预期该学生是竞争对手的被试却认为他能力很差。在一个事先安排好的测验中,这名学生答对或答错某些问题,被试对他的印象与他们持有的动机是相对应的。预期该学生是合作者的被试对他的评价高于预期他是竞争者的被试。即使在他回答问题的表现完全相同的情况下,这种情况也会出现。

通过给被试不同的指令也可以控制目标。被试的任务是对某人形成一个一致的印象(印象形成目标),或者是记住呈现给他们的各种信息(记忆目标)。通常,在印象形成目标指引下形成的对他人印象比起记忆目标更有组织(Matheson, Holmes, & Kristiansen, 1991)。

如果期望与某人日后合作,会产生与简单地了解某人很不一样的社会目标。研究显示在这种情况下,人们会记住更多信息,对信息的组织也有不同。譬如,Deving, Sedikides 和 Fuhrman(1989)要求被试在不同的目标条件下,了解关于五个人的信息。这五个人中的一个被称为靶子,被试对特定靶子的目标得到控制,控制的条件如下:期望与靶子合作,被告知要形成对靶子的印象,要比较自己和靶子,要比较靶子和一个朋友或者只是简单地被要求记住靶子的特点。如表 3-3 所示,期望与靶子合作的情况下,对靶子行为的回忆最多。奇怪的是,与其他目标情况相比,记住靶子特点的目标反而导致最少的回忆。

表 3-3 目标对个体特点回忆的影响:合作的预期比其他任何目标情况导致更强的回忆

回忆对象	期望合作	印象	与自己比较	与朋友比较	记忆
靶子	4.38	4.00	3.31	3.38	3.00
其他人的平均成绩	1.80	2.33	2.53	2.22	2.23

引自：Devine, Sedikides, & Fuhrman, 1989, p. 686.

在上一章,我们谈到了双向加工(dual processing),也就是快速启发性策略为基础的信息加工和更系统化的信息加工之间的区别。当推论对社会认知者不重要时,经常使用的是快速启发性策略为基础的信息加工,但是当推论重要时,可能转向更系统化的信息加工。这种双向加工在个体知觉上也是重要的。比如说,有时候我们的目标是形成精确的印象。我们可能试图决定是否选择某位同学作为实验室合作伙伴,是否雇佣一个朋友辅导我们的化学,或者是否和同一个人一起上数学课。追求精确的目标通常会使信息收集更广泛、更少偏差(Boudreau, Baron, & Oliver, 1992)。在一个研究中(Neuberg, 1989),要求学生被试面试一位工作申请者。一半被试得到的提示是申请人是令人不愉快的,而另一半没有得到任何提示。除了控制被试对申请者的期望外,是否形成精确的印象也得到了控制,一半被试被鼓励形成关于申请者的精确印象,另一半没有得到这样的鼓励。没有精确印象目标,而且得到了相对负面提示的被试,对申请者形成的印象也是相对负面的;而有精确印象目标的被试,虽然得到了相对负面提示,但是对申请者形成的印象更加正性一些。也就是说,精确印象的目标,使得被试收集更广泛而较少偏差的信息,有效地减弱了负性期望带来的影响。以精确性作为目标可以带来更为详细和系统的信息加工(Chen, Shechter, & Chaiken, 1996)。

对某人印象的形成也取决于个体对与某人的关系类型的预期。当个体目标的实现大部分取决于另一个人的行为时,通常个体会非常仔细的试图形成对其人的印象,这也被称为结果依赖。如果个体目标的实现并不依赖于另一个人的行为,印象的形成就比较快而且比较随意。

再一个起作用的目标是沟通。收集关于另一个人的信息的过程不但很大程度影响到与其他人沟通的信息内容,还会影响到自己最终形成的印象。Sedikides(1991)要求被试形成他们自己对靶子的印象,同时和第三个人沟通关于靶子的正性、负性或者中性的信息。沟通的目标即提供给第三者信息的性质对印象形成的影响如此之大,以至于被试自身的印象几乎不起作用。实际上,被试就是根据自己告诉第三者的信息的性质(正性、负性、或者中性)来形成自己的印象的。

当人们把关于靶子个体的信息告诉倾听者时,他们不但修正了自己对靶子的印象,而且系统地影响了倾听者形成的印象。具体来讲,当我们传递关于另一个人的信息时,我们通常会省略对行为有重要影响的环境因素,而使行为看起来反应了靶子的性格特

点。其结果就是倾听者比诉说者形成更为极端的对靶子的印象(Baron, David, Brunsman, & Inman, 1997)。

社会性的目标对印象的形成也有实际影响。而且,这种影响并非有意或者有意识的(Chartrand & Bargh, 1996)。与另一个人交往的个体如果有确定的社会性的目标,那么他们对此人的行为做出的推论与他们的目标是相一致的,而且他们不是故意这样做,也完全意识不到他们在这样做(Uleman & Moskowitz, 1994)。

二、情感线索

有的时候我们以自身的内部状态作为基础评价他人,这会造成系统的误差。当人们处于某种情绪状态下时,他们更倾向于关注情绪信息,并在印象中应用这种信息(例如,Halberstadt & Niedenthal, 1997)。比如,当我们的情绪被唤起后,我们倾向于以一种更极端的方式看待他人(Stangor, 1990)。如果你刚打完一场激烈的网球比赛,你遇到一个你认为很肮脏懒散的人,你对他形成的这个印象要比你读完书后遇到他形成的印象更为极端。

心境是另外一个能够影响印象形成的因素(Erber, 1991)。当我们心情愉快时,我们看其他人就更正性些,当我们心情较差时,我们可能以更负性的眼光看待其他人。当其他人做出中性行为时,这种效果就愈发明显(Stangor, 1991; 亦可参考 Isen, 1999 的综述)。当我们对不同寻常的人物作判断时,心境的影响要比对普通人作判断时显著。原因是不同寻常的人物引起更深入的信息加工,所以能够得到更多的信息,而心境会更长时间地影响对信息的加工(Forgas, 1992)。

心境不但能够影响到对他人形成印象的内容,还能够影响到印象形成的过程。正如前面所提到的,印象形成的过程有两种,一种是细致系统的信息加工过程,对信息逐条加工;另一种是需要时间和努力更少的类别加工过程,依据某人所属的社会类别推论某人的特点。负性的心境使人在印象形成中更易采用逐条信息加工而非类别加工,即使在可以得到类别信息的情况下。在正性心境中,人们更容易采用类别信息(Edwards & Weary, 1993)。

作为总结,汇总关于他人的信息通常很大程度上依赖于动机因素。这些因素包括我们持有的特定目标,所处的情绪状态或者是对他人持有特定信念的动机。

3.4 对行为原因的归因

我们对他人做出的最重要的推断之一就是他们为什么有这样的行为。什么使得一个人在聚会上很害羞而另一个人却十分好交际? 什么促使一对看来很亲密的恋人分手? 归因理论(attribution theory)是关注什么时候人们问“为什么”和人们如何问“为什么”的心理学研究领域。

对因果归因(也就是人们为什么和如何做出某种原因导致某种结果的推论)的理论化是由 Fritz Heider(1958)率先展开的。他认为,人类具有两种强烈的动机:寻求和谐而不是自相矛盾地理解世界和控制环境。为了实现理解和控制,我们需要预测人们如何行动;否则,如果仅仅由各种偶然因素控制,整个世界只是一个令人惊奇、内部不一致的状态。

为了使世界可预测可控制,我们不需要总是问为什么。许多我们做出的因果归因实际上是自动的,内隐于我们对他人和情境形成的印象中(Krull & Dill, 1998)。但是,有的时候特定的人物或者情境需要我们给予额外关注,我们要问"究竟发生了什么",以便试图了解为什么事件或行为以这种方式发生。特别是,当一些出乎预料的或者不愉快的事情发生时,我们就更喜欢进行因果归因,因为出乎预料的或者不愉快的事件增强了对可预测性的需要(Kanazawa, 1992; Wong & Weiner, 1981)。为了明确这一点,研究者与沮丧地来到心理诊所进行婚姻治疗的夫妻谈话。每个人都被要求列举出在婚姻中发生的正性或者负性的事件,并且标注这些事件发生的频率高低。然后研究者询问他们对这些事件的想法,这些想法作为因果归因被整理。研究者发现最令人沮丧的事件——伴侣经常性的负性行为或者极少的正性行为——令人产生最具归因性的想法(Holtzworth, Munroe, & Jacobsen, 1985)。预料以外的和负性的事件特别引起我们对因果归因的追寻,因为这样可以使我们产生可预测感和对环境的控制感。

一、Jones 与 Davis 的对应推论理论

因果归因最重要的任务之一就是理解为什么人们做出他们所做的行为。人们有各种各样的行为,但是只有一些行为能够揭示他们的内在品质(Hilton, Smith, & Kim, 1995)。比如,如果你的室友微笑着、非常有礼貌地和你的母亲打招呼,这并不大能显露她的内在品质。大多数大学生都知道这是对他人父母的礼貌表现。那么有关你室友的什么样的信息才能够告诉你她是个什么样的人呢?也就是说,在什么情况下我们对他人做出的推论反映了真实的人格倾向,如特质、态度或者其他内部状态,而在什么时候你会认为他人不过在是对外部的环境做出反应罢了。我们用特质或内部归因(dispositional or internal attribution)和情境或外部归因(situational or external attribution)来标明不同的归因类型。

Jones 和 Davis(1965)发展了对应推论理论(correspondent inference theory),这个理论详细解释了我们如何判断他人的行为是由于个人特点还是由于暂时性的情景影响而产生的。更重要的是,Jones 和 Davis 的理论概述了社会认知者如何利用个体行为出现的背景来推断行为究竟是环境暂时影响的结果还是个人特点(比如特质)的影响。被认为反应了内在特点的行为引发了相应的推论,也就是说,人们认为这种行为有助于理解个人的性格。

社会认知者推断他人行为原因的第一个重要因素是社会赞许性。从社会不赞许的

行为中,人们可能推断内在的性格,而社会赞许的行为通常不能清楚体现个体的真实个性特点。譬如,如果凯特想要申请一个夏令营的工作,她知道与人打交道的能力是这个工作的重点要求,所以在面试时她表现出外向的行为,这样我们就很难了解是否她真的很有社交性还是为了增强正面的印象而故意表现得如此。但是,如果凯特表现得内向,十分害羞和退缩,面试者就一定有信心推断凯特的确有些内向。否则,为什么在情境要求表现得外向时她却做出相反行为呢?

另一个推断个性的因素是了解个体的行为是自由选择的还是情境强迫的。自由选择的行为能够告诉我们更多的关于这个人的内在特点。比如,如果你为一份学生报纸作报道,你被要求写一篇文章支持携带武器,那么读者就不大会推论你真的支持使用枪支。但是,如果你有选择观点的自由,并且选择支持在家中持有武器,你的读者就更有信心地认为这篇文章体现出了你的真实态度(Jones & Harris, 1967)。

在推论行为原因的时候,人们会考虑行为想要达到的效果或者后果。如果一个人的行为带来了许多想要的结果,就很难知道他的真实动机究竟是什么;但是如果行为带来了一个特定的结果,那么行为的动机就容易被推论出来。比如,你放弃了一个在波士顿的高薪暑期工作,却选择了在俄勒冈的一个低薪、不吸引人的工作。对任何一个观察你行为的人来说,你在俄勒冈州度暑假的愿望是很明了的。个体选择的显著特征经常被用来作为推断内在性质的基础,这种分析过程被称为非常规效应分析(analysis of noncommon effects)。举个例子,如果你需要在两个同样有名的研究院项目中做出选择,它们都由著名大学提供,奖学金数目相同,但有一个项目有实习期而另一个没有,于是你选择了有实习期的项目,从你的行为可以推论有实习期对你来说很重要。

知道个体行为是不是社会角色(social role)的一部分也可以帮助社会认知者确定个体的行为是不是由他的内在特点决定的。由社会角色限制的行为可能并没有使我们了解到多少个体的内在信仰。如果一个消防员帮助扑灭了一场火,我们并不会推论他很喜欢帮助人,因为他不过在完成自己的工作。但如果街上的一个行人帮忙扑灭了一场火,我们可能就会推论他是一个助人为乐的人。

最后,我们在关于他人真正个性特点的已有期望(preexisting expectations)基础上解释他人的行为(Jones & McGillis, 1976)。譬如,如果你知道你的室友在政治上持自由主义观点,但是在晚餐时却对父母的保守看法表示赞同,你可能会认为她的确支持自由政治,然后对她的行为进行外部归因,即为了避免和父母的争执她才会点头同意父母的观点。

总之,我们通常想知道为什么一个人做出了他所做的特定行为。我们寻求原因的目的是试图在个人内在的稳定的品质中寻找对其行为的解释。为了实现内在特点归因,我们既使用个体所在情景的线索,也利用已知的关于个体的信息,这些资料合在一起会帮助我们通过对他人行为的观察做出关于其内在特点的推论。

二、Kelly 的共变理论

在寻求因果归因的过程中，有时我们有机会获得额外的信息。那位教授是不是像他看起来那样古板和毫无幽默感呢？如果是的话，这学期可未免太长了。我的新朋友是不是真的像他看起来那样吸引人呢？或者他是不是只要见到穿裙子的就去追求呢？对这个问题的答案会影响到你是否决定接受约会邀请。Harold Kelley(1967)的共变(covariation)模型指人们试图发现一个特定效应和一个特定原因是否在不同的情境下共同发生。为了确定 A 是不是行为的原因，A 必须在行为发生的时候存在，在行为没有发生的时候不存在。Kelly 认为我们使用三种类型的信息确定我们探索性因果归因的合理性：连续性(consistency)，特异性(distinctiveness)和一致性(consensus)。

假设你的朋友玛丽告诉你，她前天看到一位喜剧演员。她说他是近些年来她所见过的最有趣的喜剧演员，并鼓动你一定要去见见他。在去见他之前，你可能想知道究竟这位演员是不是真的很有趣，还是只有玛丽觉得他很有意思，或者是那天的情境，比如玛丽的情绪，和他们在一起的其他人，酒精饮料等作用在一起使得玛丽认为他很有意思。

Kelly 认为我们至少要问三个问题：

- 行为是否是特别的？个体是不是只对特定刺激客体才会做出特定的行为反应？玛丽是认为所有的喜剧演员都很有趣，还是认为只是这位喜剧演员很有趣？
- 行为是否具有一致性？其他人在相同的情境下是否会做出同样的行为反应呢？其他人是不是也很喜欢这位喜剧演员呢？
- 行为是否连续？玛丽是不是只在这个特定的晚上才会这样反应，或者在其他的情境下她也会做出同样的反应？

为了推论喜剧演员本人是玛丽强力推荐的原因，需要通过三个“测试”：高特异性、高一致性、高连续性。她的反应必须针对这位喜剧演员，而不是针对他人也会做出同样反应；其他人也应当喜欢这位喜剧演员；在不同情景下，玛丽对他的反应应当是近似的。而如果进行内部归因的话，也就是说使玛丽对喜剧演员感兴趣的不是喜剧演员本人而是玛丽自己时，我们会发现低特异性、低一致性、高连续性：所有的喜剧演员都使玛丽发笑；其他人觉得这位喜剧演员没什么意思；玛丽在许多情境下都觉得他很有意思。表 3-4 描述了以上预测。大量研究支持了 Kelly 理论的基本预测和应用连续性、一致性、特异性进行因果归因的有效性。

有时候，对同一行为可能有多种可能的因果解释，我们需要有一定的标准来确定哪种归因是正确的。Kelly(1972)探讨了进行因果归因时的第二条重要原则，也就是折扣原则(discounting principle)。如果有多种可能原因存在的话，我们不大轻易把结果归因于任一特定原因。如果一个保险推销员对我们很友善，还给我们提供咖啡，我们可能并

表 3-4 为什么玛丽认为那位喜剧演员很有意思？

条件	可以得到的信息			最普遍的归因（刺激客体）
	突出性	一致性	连续性	
1	高：她觉得其他人没意思	高：其他人都笑了	高：在其他情况她也觉得他有意思	喜剧演员(61%)
2	低：喜剧演员都使她觉得有趣	低：几乎没什么人觉得有意思	高：在其他情况她也觉得他有意思	人：玛丽(86%)
3	高：她觉得其他人没意思	低：几乎没什么人觉得有意思	低：其他情况下她几乎都不笑	背景(72%)

引自：McArther, 1972.

不会推论他真的十分友好，而会怀疑他不过想做成生意罢了。如果在一起交通事故后，我们在等警察来处理，这时一个陌生人给我们倒水，并送来一些饼干充饥，我们可能会推断他很友善，因为他没有其他理由对我们这么好。目前研究结果基本上支持了共变定律和折扣原则所描述的模式（例如，Cheng & Novick, 1990; Morris & Larreck, 1995）。

三、归因过程中的偏差

目前为止，我们描述的因果归因是一个理性的、逻辑的过程。我们观察个体行为，根据掌握的关于个体和行为发生环境的信息，理性地进行推论。但是归因过程果真如此理性吗？大量的研究表明，我们进行的因果归因中有几个十分显著的偏差。

1. 基本归因误差 一般来讲，我们更倾向于把他人的行为归因于他们的性格倾向，也就是归因于他们的人格特质或者态度，而不是他们所处的情境。这被称为基本归因误差(fundamental attribution error)(Ross, 1977)。当我们向大学入学处的职员寻求帮助时，他看起来那么没有人情味、态度粗鲁，我们认为他是一个冷酷的、不友好的人，而忽视这样一个事实，他不得不整天接待陌生的而且还满腹牢骚的学生。可能因为他的工作，而不是他的人格使他以这样的方式行事。

Jones 和 Harris(1967)的研究也可以作为基本归因误差的范例。他们研究了对有争议性文章作者态度的归因。在他们的研究中，文章内容与卡斯特罗统治下的古巴有关。学生被试得到了文章的题目，他们被告知作者是自由选择支持或反对卡斯特罗的观点，或者被告知文章题目是指定的，作者没有选择观点的自由。在后一种情况下，观察者解释文章观点时仍会高估性格倾向的作用（作者对卡斯特罗的实际观点）而低估了外在环境的力量（观点选取的强制性）。表 3-5 显示了从 Jones 和 Harris 的两个非常类似的实验中收集到的数据。

表 3-5 对作者态度的归因

条件	支持卡斯特罗*	反对卡斯特罗**
实验一		
有选择	59.6	17.4
没有选择	44.1	22.9
实验二		
有选择	55.7	22.9
没有选择	41.3	23.7

*高分表明对作者态度的归因是他支持卡斯特罗的观点。

**高分表明对作者态度的归因是他反对卡斯特罗的观点。

引自:Jones & Harris, 1967, pp. 6, 10.

后来的许多研究都支持了基本归因误差。这种认为说话者所采取的观点反应了他们的真实态度的倾向十分顽固,即使在很容易做出外部归因时也难以消除,这些容易做出外部归因的情况包括说话者可能毫无选择,说话者心情很差,他们的辩解无力,他们属于某个团体所以毫无选择必须与团体一致,甚至他们不过在复述其他人的言词等(例如,McHosky & Miller, 1994)。概括地讲,我们把一个人的所作所为看做是因其内在特点所导致的,譬如持久的态度或者人格特质,而不是可能导致其行为的外部环境。

实际上,研究表明当我们看到或听说某人的行为举止后,据此做出内在特点的归因是自发的、无意识的,甚至可以说是自动的(Gilbert & Mallone, 1995)。而根据情境信息验证内在特点推论似乎是随后进行的、较少自发性的、牵涉更多思考的过程,通过这个过程最初的推论可能得到修正(Gilbert, McNulty, Giuliano, & Bentson, 1992; Wegener & Petty, 1995)。不过,通常我们并不会进行这个修正的过程。

当人们认知"忙"的时候,也就是说当他们考虑接着该做些什么,试图赢得好印象,或者进行其他需要注意的活动时,他们很难达到修正的阶段(例如, Gilbert, Pelham, & Krull, 1988; Trope & Alfieri, 1997)。当我们很忙的时候,我们关注的是情境中最显著或者有意义的方面,而对不大显著的背景因素注意较少。其结果就是,我们非常容易对其他人的行为做出其内在特点的归因。当我们不是太忙的时候,我们至少可以注意到一些导致行为发生的背景信息,并借此修正此前我们做出的过于极端的内在品质归因。不过在大多数时候大多数人都处于认知繁忙状态。研究者也可能低估了基本归因误差的强度(所以,对基本归因误差的强度,研究只有低估而没有高估的可能性)。

基本归因误差也会受到文化的影响。美国和西欧人比其他文化下的个体更容易对行为做出内在特点归因。Joan Miller(1984)曾经做过一个重要的研究,显示了文化的作用。她请来一些不同年龄的美国人和来自印度的印度教徒解释一些常见的事件。她发现美国人更倾向于使用内部归因,而印度人则更多地关注外部背景。譬如,一位美国人解释邻居在缴税中的欺骗行为时说:"她就是那种人,总是想压过别人。"另一位美国

人在形容一位剽窃学生观点的教授时说："他是个自我中心的人，只关心自己。"在上面举的两个例子中，内在特点都被用来解释行为。那么对一个为一项建筑工程拿了1500卢比预付款却不动手干活的男人，一位印度教徒认为："他失业了，他没有办法还钱。"另一位印度教徒在解释在学生的论文上署自己名的教授的行为时说："她是他的学生，对这种行为她无能为力"(Miller, 1984, pp. 967～968)。在印度教徒看来，情境而非内在特点解释了行为。

得到大量研究支持的基本归因误差似乎是一种文化现象，在美国和大多数西欧国家中出现，但是在东方国家，譬如印度(Miller, 1984)、中国(Morris & Peng, 1984)、日本(Markus & Kitayama, 1991)，背景和情境因素作为行为产生的原因更容易被认可。

2. 当事人与旁观者效应 基本归因误差中有个十分有趣的现象是在我们解释其他人行为的时候它起作用，但是当我们解释自己行为的时候它就不起作用了。这种现象被称为当事人与旁观者偏差(the actor-observer bias)，它指当我们观察他人的行为时，我们倾向于把行为归因于其内在特质；但是对我们自己的行为，我们却倾向于用情境因素作为解释(Jones & Nisbett, 1972)。

在一项对这种误差的较早研究中，Nisbett、Caputo、Legant 和 Maracek(1973)要求学生写一段话，内容是他们最喜欢与其约会的女性的特点以及为什么选择自己专业，然后从自己的最好朋友的角度对这些关于自己的问题重新回答。根据在回答中行为被归因为特质的程度(例如，"我需要与能使我放松的人在一起")、行为被归因于外部因素如女朋友的特点("她很聪明有趣")或者专业("化学界赚钱很多")，对被试的反应进行评分。结果对自己的行为，被试提供了更多的情境因素；如果以朋友角度作答，更多提供的是特质原因。

为什么对相同的事件，旁观者和当事人给出了不同的解释呢？一个原因是他们接触到的信息不同，所以可能得到不同的结论(Johnson & Boyd, 1995)。当事人了解更多自己在不同情境下行为的历史信息。他们知道其行为在不同的情境下有所不同，所以更倾向于把行为归因于情境因素。换句话说，当事人看到自己在不同情境下表现出不同的行为，但是旁观者却只能看到当前的一个情境。

另一种解释是不同的视角造成了误差。旁观者的视野被当事人的行为占据，当事人的显著性可能导致对个体特质的过度归因。当事人并不仅仅关注自身的行为，而是要关注整个情境——地点、其他人以及他们的期望等。对当事人来说自己的行为并不像对观察者那样明显，情境因素的比重增大，对因果归因的作用也就增强了。

在有些情况下，当事人与旁观者效应会减弱。譬如，当他人的行为使我们产生移情时，我们可能会根据情境因素对他人的行为进行解释(Regan & Rotten, 1975)。不管是当事人还是旁观者的行为，如果结果好，我们就容易把它归因于个体内在特点，如果结果不好，就容易被归因于情境因素(Taylor & Koivumaki, 1976)。不过下面要谈到的误差表明，移情可能只是特例，而不是普遍情况。

3. 虚假一致 我们倾向于假设其他人会做出与我们一样的反应,把自己的行为看做是典型的。这种夸大自我行为和观点的典型性的倾向被称为虚假一致(false consensus)效应。

在一个较早的对这种效应的研究中,研究者问学生是否愿意带着一个硕大的“在Joe's 吃饭”的广告牌绕校园走30分钟。有些人同意这样做,一些人拒绝了。无论拒绝还是同意的学生都认为校园里有2/3的学生会做出与他们一样的选择。很显然,这两类人的估计不可能都是正确的(Ross, Greene, & House, 1977)。在很多情境下,都发现存在这种虚假一致效应(Alicke & Largo, 1995; Mullen et al., 1995)。譬如,吸烟者会高估人群中吸烟者的比例(Sherman, Presson, Chassin, Corty, & Olshavsky, 1983)。

为什么会存在虚假一致效应呢?一种可能是人们喜欢与他们相似、行为一致的人为伴(Krueger & Zeiger, 1993)。所以进行社会推断的样本有偏差,并反映在对其他人的信念和行为的估计上。另一种可能性是我们自己的信念可能特别突出,所以我们只想到自己的意见,这就增强了对一致性的信念(Marks & Miller, 1987)。第三种可能性是为了试图预测在特定情境下我们会如何行动或思考,我们通过选取一条比较偏爱的路线从而解决大量含糊不清的细节。我们不能意识到我们的选择并不仅仅是客观环境的作用,还受到我们自己对客观环境建构的影响(Gilovich, 1990)。比如,如果一个人想像自己带着大广告牌在校园里走,会被指指点点,受到嘲笑,他可能就会拒绝这样做,并且假设其他人也会认为太尴尬,所以也不会这样做。第四种可能性是人们需要看到自己的信念和行为是好的、合适的和典型的,然后他们认为别人和自己的信念和行为一致,以此来保持自己的自尊水平。研究表明,以上所有解释均在虚假一致效应中起一定作用(Fabrigar & Krosnick, 1995; Mariks & Miller, 1987)。

在一些特定的个人特质上,人们表现出虚假独特效应(false uniqueness)(Marks, 1984; Snyder & Fromkin, 1980)。譬如,当要求人们列出他们的最佳能力,并且估计其他人在这些能力上的表现时,他们通常会低估其他人的表现。我们需要感到独特,感到我们在一些能力上有独一无二的出色表现。人们通常在受到高度赞许的技能上表现出虚假独特效应,但是在态度和观点上通常会表现出虚假一致效应。

4. 自利归因偏差 当你所在的球队彻底击败对手后,你可曾听到过对手说“嗯,你们的确踢得比我们好”?通常你听到的是运气太差、场地不好、明年会反败为胜。另一方面,当你们被踢得很惨时,对手自鸣得意的样子和故作谦虚的“运气好罢了”会令你十分气恼,因为你知道他们才不认为这是你运气不好,他们认为自己比你们棒。这种接受成功的荣耀、拒绝失败的责任的倾向被称为自利归因偏差(the self-serving attributional bias)(Miller & Ross, 1975)。支持自利归因偏差的证据很多。

人们在一般关系里比在亲近关系中更容易把成功归功于自己,而因为失败谴责他人。在亲近关系中,对于共同完成的任务,他们不会给自己过多成功的荣耀,也不会因为失败而过分地谴责自己的伙伴(Sedikides, Campbell, Reeder, & Elliot, 1998)。

总的来说,人们居功的证据要多于拒绝失败责任的证据。不过有的时候,人们愿意接受失败的责任,尤其是当他们可能把失败归因于他们可以控制的因素(比如个人努力)时。通过这样做,他们获得了以后可以成功的信念。

自利归因偏差并不总是与事实相符,它可能实际上是很具有适应性的。把成功归因于自身的特点,尤其持久特点,可能使人们更容易在未来尝试类似的任务(Taylor & Brown, 1988)。譬如,在一个研究中,把被解雇归咎于外部因素的失业工人会做出更多的努力寻找新工作,并且实际上他们的确更容易找到新工作,而把失业原因归于自身特点的工人情况恰好相反(Schaufeli, 1988)。

5. 偏差从何而来 为什么在归因过程中总出现这些偏差呢? 有几种原因。有些偏差是为了寻求认知捷径,迅速穿过信息迷宫而得到一个好的解释。倾向于注意明显的刺激和把行为归因于内部特点使得形成因果归因的过程迅速而有效。有的归因误差是因为人们努力满足自身的需要和动机。除了需要了解一个和谐的、一致的世界外,我们还需要自我感觉良好才行。自利归因偏差和虚假一致偏差增强了自尊感和我们控制自己生活的感觉。简单地说,我们的归因误差来源于认知和动机需要之和。

3.5 判断的准确性

人们知觉他人的准确性如何? 我们将会看到,这实在是个棘手的问题。一方面,为了社会稳定地运作,人们必须使自己对他人的判断达到一定的准确性。但另一方面,在研究了不同的评价和认知偏差之后,我们发现人们的知觉可能十分的不准确。所以答案是我们既可以准确也可以不准确地知觉他人。

人们对表面特征的知觉是十分准确的。一个穿着蓝色制服,腰上挂把手枪的男人是位警官,我们必须对他做出相应的、适合的行为。但当我们需要推断内部状态,譬如特质、感觉、情绪或人格时,个体知觉恐怕就比较困难了。相应的,对个体知觉准确性的研究也主要集中在人们对内部状态所做的判断,做出判断时利用的线索和这些线索如何被整合上(Park, Dekay, & Kraus, 1994)。

一、观察者的眼光

个体知觉的最令人费解的一面是,不同的人观察同一个人,对这个人的人格可以得到差异很大的结论。看到一位善谈的、欢快的、好与人交际的女性,一个人可能认为她为人热情、有吸引力,另一个人可能觉得她浮浅、十分愚蠢。人们不但强调别人与他们印象的不同方面,他们对信息的组合方式也很具有个体独特性(Park, Dekay, & Kraus, 1994)。这个发现表明印象的形成越是复杂,需要的信息越多,不同的个体形成的印象的差异性就越大。

一个对夏令营儿童的经典研究支持了这一点(Dornbusch, Hastorf, Richardson,

Muzzy, & Vreeland, 1965)。每个孩子都被要求形容参加夏令营所有其他的孩子。实验者收集每个孩子形容其他人时使用个性特点和特定孩子被他人形容的个性特点。这样他们就可以检验是不是大多数人都以同一种方式来形容一个孩子或者是否同一个观察者在使用同样的个性特点来形容所有其他孩子。他们发现,用来形容任何一个特定孩子的人格维度几乎没有交叉,而且不管在形容哪个人,观察者都倾向于使用同一套人格特征。虽然大一些的孩子和成年人比起年幼的孩子在对个体的特点和行为知觉上表现出了更多的一致性(Mallory, Sugarman, Montvilo, & Ben-Zeev, 1995; Paulhus & Reynolds, 1995),但有的时候我们观察到了个体的哪些方面并不是由这个个体的真实特点决定,而更多的由我们知觉他人的方式决定。

二、判断人格

大量的研究试图检验在判断他人的人格特质,譬如支配性和社会性上,人们能够达到多高的准确性。这些研究表明准确性包括几个因素:第一,正如前面所讲,人们对他人的知觉有些时候更多地由他们对特定人格维度的个体偏好决定,而不是所评价客体的客观特点;第二,很难测量人格特质,所以也很难建立一个准确性的合适标准;第三个问题与人格特质的一致性,尤其是在预测行为方面有关。如果一个人欺骗他的合伙人,但是对他的同事和下属却小心谨慎、十分诚实,那么他究竟是个诚实的人还是一个不诚实的人?

鉴于很难建立准确性的标准,研究的重点放在什么时候人们对他人的特质描述反应一致(Funder, 1987)。一些特质的行为表现十分明显,在这些明显的人格特质上大多数人的评判是一致的。譬如,对某人是外向(因为外向很容易被观察到)还是内向的评分上,大多数人的评价很一致,但是对一个人是否诚实或者尽责,就出现了更多的分歧,这些特质更难被观察到,也很难明确地肯定或否定(Park & Kraus, 1992)。

评判者对一个人的评价与这个人的自我知觉的匹配程度也被用来测量准确性。如果要求你评价你的室友苏泽的友好性,你的评分与苏泽的自评相比较。通常,同伴评分和个体自评的一致性依赖于两个人的熟悉程度(Mallory & Albright, 1990)。当你对一个人了解得越多,你就越倾向于按照那个人看待自己的方式看待他。而当你对一个人了解得越少,那么在明显可见的特质上的一致性可能较高,但是在难以直接观察到的特质的一致性可能就不那么高了(Fuhrman & Funder, 1995; Funder, Kolar, & Blackman, 1995)。

如果你了解某人的某个特质出现时的情境信息,你对他特质的知觉就会更准确。比如,如果人们知道个体在一个情境中有特定的目标,他们就更可能从观察中进行特质推论。如果琳达想要参加曲棍球队,于是她绊倒她的竞争对手,那么与没有参加曲棍球队这个目标时相比,人们就有更多的信心判断琳达是个冷酷无情的人。

对某个个体的喜爱程度,人们做出的评价比对个体的特质或其他特点的评价要一

致(Park, 1986)。当一个人谈到某人的热情和幽默感,另一个人谈到他的友好和天性良善时,惟一的区别恐怕就在语义上。但是对特定人格特质的知觉就是另外一回事了。在对不明确的特质进行判断时,人们使用更加个体化的特质定义;在对有许多可观察到线索的特质进行评价时,人们使用较少的个体化的特质定义。当人们不得不对模糊的特质使用相同的特质定义时,他们的一致性提高了(Hayes & Dunning, 1997)。

有些令人惊奇的是,在相对较短地观察到他人的行为后,即使是陌生人也能够做出与个体自评比较一致的评价。但是,陌生人和自我评价的一致主要存在于有很多可以观察到线索的特质上,譬如外向性、智力水平和热情(Borkenau & Liebler, 1993; Levesque & Kenny, 1993)。如果有相同的文化背景,那么特质推论的一致性会更高一些(Coleman, Beale, & Mills, 1993),虽然有的时候较高水平的一致性和准确性在不同文化背景下也会出现(Albright et al., 1997)。当知觉者们交换关于个体跨情境行为一致的信息时,对个体的特质评价一致性最高(Malloy, Agatstein, Yarlas, & Albright, 1997)。当知觉者们不彼此沟通,持有在不同情境下行为表现不同的个体的不同信息,这时对个体评价的一致性最低。

如果评价结果建立在推论的基础上,那么人们对其他人的特质评价倾向于十分一致(Bernieri, Zuckerman, Koestner, & Rothenthal, 1994; Paulus & Bruce, 1992)。实验者告知一个研究(Flink & Park, 1991)中的被试,他们将会观察8个同伴接受面试,并选一个人教大家一个游戏(结果依赖)。然后这些作为评判者的被试在几个特质上给每个同伴打分。这种结果依赖很大程度地提高了评判者之间的一致性,减少了建立在与评价无关因素上的个体化评价。结果依赖似乎也使得评判者对个体行为的跨情景不一致性更加敏感(Wright & Dauson, 1988)。也就是说,他们过去没有注意到个体的跨情景不一致而现在注意到了。这些都使印象的准确性提高了。

但是,不幸的是,我们在预测行为上做得仍然很糟。也就是说,大多数时候,我们对自己和他人的行为的预测都过于自信(Dunning, Griffin, Milojkovic, & Ross, 1990; Vallone, Griffin, Lin, & Ross, 1990)。这种不准确性似乎是由两个原因造成的。首先,当人们对将来会发生在自己或他人身上的某些事情表现出较高自信时,这很少有充分根据。自信越高,在准确性和自信之间的差距越大。譬如,当加州大学的学生被要求指出他们的室友有多大可能性会接受他们在加州找到的第一份工作时,许多学生都认为可能性很高,但是很多人都错了,因为寻找和接受一份工作除了取决于他们所希望的住处的地理位置以外,还取决于很多其他因素。其次,统计上不一致的预测很少是准确的。譬如,当你评定你的好朋友大多数在大学期间都不住寝室的可能性时,那些回答说“非常可能”的通常都错了。显然他们忽视了这样一个事实,人们通常在住得近的基础上建立起比较亲密的关系(Vallone et al., 1990)。

三、对情绪的知觉

很多对个体知觉准确性的研究重点都在情绪的知觉上。所谓情绪的知觉就是个体是否愉快或者害怕,恐慌或者厌烦。一个典型的研究就是给个体呈现表现人类不同情绪的照片,要求个体判断照片中人物的情绪(见图 3-2)。在最近的一些研究中使用了情绪反应的录像。研究表明,无论在有文字的文化(Ekman, 1972; Izard, 1971)还是没有文字的文化中(Ekman & Friesen, 1971; Ekman, Sorensen, & Friesen, 1969),有一些情绪的面部表达可以得到普遍的视觉识别。



图 3-2 在研究情绪知觉中的刺激图片示例

每张图片展现了一种情绪。在看答案之前请试着猜一猜它们各自代表哪种情绪。

[上面一行从左到右:中性(没有情绪)、惊奇、高兴;下面一行:恐惧、悲伤、愤怒]

为什么在对情绪状态的知觉中我们表现出了一定的准确性呢?在 1871 年,达尔文根据进化理论,提出面部表情在不同的文化下反应了相同的情绪。他的论点是一致的表达因具有很高的生存价值而得到进化:它使得动物可以沟通情感从而控制其他动物的行为。Ekman 和 Friesen(1975)认为,这种一致性主要体现在面部表情识别程序中,它依靠有生理基础的系列线索,使个体能够判断其他人的情绪状态。实际上,几乎所有种系的猿猴和猩猩都使用面部动作表示支配或者屈服。眉毛的不同位置似乎是关键:通常支配性的或者正在威胁他人的个体会压低眉毛;而屈从的或者接受的个体会把眉毛抬高(Keating et al., 1981)。进化论的观点认为,人类也同样使用类人猿用来沟通和控制种系中其他个体的面部表情,并且具有相同的作用。如果果真如此的话,那么相同的面部表情和情绪的关系存在于几乎所有的人类文化中。

这样,人们在判断情绪状态上比较准确的原因之一就是,所有人使用相同的面部表

情表达既定的内在情绪。当人们感到高兴的时候就笑,感到疼痛的时候脸部就有些扭曲,感到忧虑的时候就皱眉等。在类人猿中表现出来的低眉表情与支配性的关系在人类中也有所体现。

一些实证研究支持了这一点。Craig 和 Patrick(1985)通过把被试的双手和腕部浸入零摄氏度的水中来引起疼痛的感觉。他们发现在不同的文化下,反应是相同的,包括两颊微抬、眼睑绷紧、上眼睑上抬、双唇张开、闭眼或者眨眼。Keating 和他的同事(1981)得到来自欧洲、非洲、南北美洲和亚洲不同国家的个体做出的特定面部表情的照片。在有些照片中眉毛抬起,而有些眉毛压低。有些表现笑容而另一些没有笑容。研究者给被试展示与其来自同一国的个体的照片,并要求他们判断哪张照片表示支配性,那些表示愉快。结果表明没有笑容的、压低眉毛的照片被认为是支配性的,尤其对西方国家被试来说更是如此,而带有笑容的照片则被认为是愉快的表现。

当然,并不是所有的表情都能够得到很好的区分,但是人们通常可以利用面部线索判断主要的情绪类型。在一个早期的研究中, Woodsworth(1938)认为情绪是连续的,所有的情绪可以排列在一个情绪连续体中;任何两种情绪之间的关系可以通过在情绪连续体中这两种情绪之间的距离得到区分。这个情绪连续体是:

- 1—愉快,高兴
- 2—惊奇,惊讶
- 3—恐惧
- 4—悲哀
- 5—气愤
- 6—厌恶,轻蔑
- 7—感兴趣的,关注的

人们似乎能够很好的区分相差 3 点、4 点或 5 点的情绪,譬如他们很少会把高兴和厌恶或者惊讶和轻蔑相混淆(Rozin, Lowery, & Ebert, 1994)。但是在同一个类目下或者仅相差一点的情绪就很难区分了。譬如高兴和惊奇、气愤和厌恶就经常被混淆。

情绪表现的两个维度是愉快程度和唤醒程度(Russell & Bullock, 1985),人们在判断情绪状态时通常都使用这两个维度形成的类目。譬如,诸如兴奋和高兴的正性情绪很容易与恐惧、愤怒和厌恶等负性情绪区分。在正性情绪中,唤醒类情绪如兴奋很容易与非唤醒类如满足相区分。与之相近的,负性唤醒类情绪如恐惧和愤怒也可以和负性非唤醒类情绪如悲哀相区别。但总的来说,我们更容易根据愉快程度而非唤醒程度区别情绪。

是不是不同文化下的个体都能够通过面部表情做出情绪判断,并且得到相同的推论呢?答案似乎是人们普遍地利用相同的特定线索判断情绪状态。这些特定线索包括眼眉的位置、嘴角抬起还是下垂等(Aronoff, Woike, & Hyman, 1992; Wallbott & Ricci-Bitti, 1993)。但是背景也很重要,人们通常在特定情境下看到情绪表现,情境信息

在情绪知觉中至少起着与面部表情同样重要的作用(Carroll & Russell, 1996)。

3.6 非言语沟通

人们不仅仅依靠情绪表达判断他人,实际上,许多沟通并不使用言语进行,非言语沟通在印象形成中所起的作用十分显著。在 Amaby 和 Rosenthal(1993)的一个研究中,给学生呈现大学教授讲座的默片片断,并要求他们在不同的个体特质上给教授评分。评分结果表现出一定的一致性,并且很好的预测了期末学生对教授的实际评分。所以即使很少的非言语效果也能起到极端有效的作用!

一般说来,人们通过三种主要渠道沟通信息(Richmond, McCroskey, & Payne, 1991)。最明显的就是言语沟通,即个体言谈的内容。另一个渠道是非言语沟通,它提供了更加细微的线索。非言语沟通是我们使用语言以外的其他沟通方式的总和,它采用一种可见的方式进行,包括面部表情、动作、姿态和外貌。沟通还可以采用泛言语的渠道,也就是将内容去掉后剩余的言语信号,譬如音调、振幅、语速、音质和言语轮廓。

一、可见的渠道

一些主要的可见渠道的线索通过距离、手势和目光接触表现(Feldman & Rime, 1991)。

1. 距离 通常,越觉得对方友善和亲近,与对方的距离就越近。朋友比陌生人站得要近(Aiello & Cooper, 1972);希望使自己显得友好的人会缩短与他人之间的距离(Patterson & Sechrest, 1970);彼此感到性吸引的人距离也比较近(Allgeier & Byrne, 1973)。虽然大多数人并不考虑太多个人空间的问题,但是我们都能够意识到站得比较近通常是友好或者感兴趣的表现。这可能是最重要也是最简单的方法来告诉别人你喜欢他。而他人立刻就觉察到了你对他的兴趣,如果他对你没有同样的兴趣的话,他可能就会扯远你们之间的距离来表达他的意思。

2. 动作 近些年来,许多畅销书都在讲所谓的肢体语言(body language)。这些书上说人们可以通过观察他人的肢体动作和姿态而准确了解他人的想法。譬如张开的手掌表示邀请,交叉的双腿表示防御等。很明显,肢体动作和姿态带有信息。有的动作很直接明显,有的动作则比较微妙。许多肢体动作用来表示特定的信息或者方向,并且已经得到普遍的接受,譬如表示“停止”和“过来”的动作,还有表示“坐下”、“是”、“不是”、“走开”、“再见”的动作。不同的猥亵动作也有其众所周知的含意。在某种意义上讲,所有的动作就是一种符号语言。

通常当观察者和做出动作的人了解背景,尤其了解文化时,动作具有特定的含意。一个张开的手掌并不总表示邀请。有的时候,立起手掌掌心向外表示的是“站住”而非“走”;而相反的动作,即把立起手掌掌心向内,手指向内挥动,表示“过来”或者“进来”。

还没人编制出一本可信的动作词典。关于肢体语言的畅销书通常并没有建立在科学的基础之上，所以阅读的时候应该抱有正常的怀疑心态。动作的含意依赖于情境、做出动作的个体、文化和接受信息的个体(Bavelas, Chovil, Coates, & Roe, 1995)。

非言语沟通和动作的重要性使它进入流行文化之中。帮助政治候选人的媒体专家在动作和其他非言语沟通上下的功夫与在讲演内容上花的力气几乎一样多。在1988年的大选期内，《新闻周刊》报道说老布什的媒体顾问 Roger Ailes 曾经在布什在为一场辩论做准备时说过这样一句话，“你又把拇指和小指翘起来了，那样别人会觉得你有点女里女气!”(引用 Depaulo, 1990)。

3. 目光接触 目光接触是一种非常有意思的非言语沟通。正如其他非言语沟通方式一样，目光接触的含意变化很大，并且依赖于背景。但是几乎在所有的社会交往中，目光接触都会传递信息，至少，它显示了兴趣的有无。在电影中，恋人深情对视表达爱慕、柔情或者是深深的关切。如果长久地注视一个人，我们都很熟悉这表示对那个人怀有倾慕之情。当一名谈话者持久地与另一个人保持视线接触时，一场随意的对话可以成为爱慕的表达。相反地，避免目光接触或者转移目光通常表示没有兴趣。实际上，在谈话中如果有人一直没有视线接触，我们就倾向于认为他根本没有真正参与到谈话中去。但是，很显然这条规律有一些例外。如果要宣布坏消息或者是说一些可能导致痛苦的话，讲话者就可能避免目光接触。出于害羞或者恐慌，可能也会避免目光接触。而当人们感到尴尬羞耻时，就不愿被别人直接注视。在 Ellsworth, Friedman, Perlick 和 Hoyt(1978)进行的一项研究中，女大学生被告知她们要讨论“通常不愿意被提及的，关于个人生活的十分隐私的事情”。每个学生或者被扮作被试的研究者仅仅扫一眼，或者75%的时间都被他盯着。大多数被试都希望不被人盯着看。不过对于一些不知道谈话尴尬内容的被试来说，这并没有什么关系。直接的目光注视很明显令尴尬的女性感到威胁。而且，目光接触更常被用于威胁他人。在另一个实验中，要求被试对某人作出攻击性的姿态，这个人就盯视。结果，被盯视的人比不被盯视时表现出较少的攻击性(Ellsworth & Carlsmith, 1973)。很明显，长时间的目光接触可以被理解为一种威胁，并且使人逃避或者表现出试图调和的姿态。我们恐怕都记得老师是如何有效地应用这一招的。

目光接触可以表现两种看起来矛盾的意义——友谊或者威胁，这并不奇怪。在这两种情况下，目光接触都显示了更多的参与和更强的情绪。情绪的正负取决于背景，非言语线索本身并没有固定的意义。

4. 面部表情 人们也可以用面部表情与人沟通。一个有趣的例子是模仿。人们(和猩猩)在外表上模仿其他人的反应是常见的行为。尤其是当人们感受到他人的忧伤时，自己也会表现出忧伤的样子，这一点曾经被达尔文指出过。这种模仿可能是为了表示同情——我们都体验到了痛苦经历带来的忧伤。

为了检验这个观点，Bavelas, Black, Lemery 和 Mullett(1986)做了一个实验，他们

让女大学生被试在没有同伴的情况下看到一个人(实验协助者)不小心把一台很重的电视砸在已经受伤的、用夹板夹着的手指上。在有些情况下,受伤的人直接抬眼看被试,而在其他情况下,两人没有目光接触。大多数被试开始都会出现痛苦的表情,然后在没有目光接触的情况下,痛苦的表情很快就消失了;而在有目光接触时,被试可能是为了安慰伤者而倾向于微笑。在目光接触时,被试的面部表情被评价为更加"会意"和"关切",表明对伤者的同感和同情得到了有效的表达。

5. 辅助语言 言语形式的多种变化(并非实际的言语内容)被称为辅助语言(paralanguage)。辅助语言中包含多种意义,尤其是情感意义(Banse & Scherer, 1996)。音调、音量大小、节奏、音调变化和言语中的停顿都带有一定信息。父母从婴儿的哭声中可以判断它是饿了、生气还是脾气暴躁。狗吠叫的声音有多种,对熟悉它们的人来说,每一种吠叫都代表一种特定的含意。成年人言语的意义部分地决于辅助语言的因素。

依据重读和音调的变化,一句简单的"你想移居日本"可能表达根本不同的含意。如果大声说出这句话而没有重读和音调变化,听起来就是在陈述事实。如果有音调变化(譬如句尾是升调),那么就在对移居日本这个决定表示怀疑——那里是不是一个适合定居的好地方?如果重读"你",听起来就像在怀疑说话者是否有资格移居日本,他是不是能够适应一个如此陌生国度的生活。而"我喜欢你"这句话因为辅助语言因素的变化,可以表达从微微的喜欢到火热激情之间的任何意思。

辅助语言因素上的变化在表达情感上起着至关重要的作用。实际上,它们是如此重要以至于在文字中也经常被强调。仍以上段中的句子为例,为了表示日本不是一个合适的选择,可以用这样的文字"'你想移居到日本?'他疑惑地问"。为了形容"我喜欢你"这句话背后的情感,一个人或许会这样写:"'我喜欢你',她低声重复着这句话,声音中充满激情。"研究辅助语言(还有其他非言语行为)的难点之一是线索没有固定的含意。我们对言语本身的含意没有异议,大家都知道"日本"指得是什么,也知道当一个人对另一个人表示"喜欢"时,他在表达一种正性的感觉。但是,人们对辅助语言线索的理解就大不相同了。对一些人来说,停顿表示强调;而对另一些人来说,停顿表示不确定。声调很高可能表示激动或者说谎;音量大可能表示愤怒、强调或者激动。特定的含意只有根据背景才能够确定。当一个人用很大的声音和你讲话时,你很难确定他究竟是什么意思。如果一个人挥动拳头,是表示他很生气吗?如果他拥抱你,是为了向你表达友情吗?对这些行为的解释取决于个体的习惯和性格,也取决于民族习俗(如文化视角所示)。

文化视角

对微笑含意的跨文化研究

每天，在机动车管理局都有一条长队等待拍照。当被摄影师要求大家微笑时，每个人都很愿意这样做。但是，一位加利福尼亚州机动车管理局的摄影师说，曾经有一次他要求一位日本人微笑，结果被拒绝了。问题出在哪里呢？原因是在不同文化下微笑所传达的信息不同。

在美国，微笑通常被认为是正性的，面带微笑的人被看做和善、友好、值得信赖。历史学家提出由于美国曾经是一个边疆社会(frontier society)，那时正式法律的约束很少，所以与其他人良好的沟通，使自己被看成友好的、可靠的和没有侵犯性十分重要。微笑这种行为被延续下来，以至于美国人通常被看做是十分友好的。

而对于亚洲人，微笑可能传达非常不同的信息。拒绝为拍摄驾驶执照照片微笑的日本人，认为微笑表示他对自己的驾驶能力并不重视。而且既然这张照片将被用于政府文件，如果微笑就显得对一件重要的事情态度轻佻(Dresser, 1994)。一条韩国谚语表达了相似的意思："笑得太多的男人不是真正的男人。"在很多亚洲国家中，包括日本、韩国和印度，人们在感到尴尬、悲伤、高兴、抱歉、生气或者迷惑的时候都可能微笑。所以，微笑并不像在美国那样一定和友善或者愉快相关联。

对微笑的不同文化解释可能会带来麻烦(Dresser, 1994)。韩国商店店主在与非韩国顾客打交道时，可能会因为较少微笑而被人看做带有敌意。而美国人则因为经常微笑，有的时候被认为幼稚和有点傻气。当日本政府官员和美国的高官合影时，他们有时会微笑，不过那也是因为有顾问提示他们美国人民很看重微笑。如上所见，即使是像微笑这样的简单行为，在不同的文化下也可能有多重含意，而这些行为又是推断不同的个体特征或文化特征多样性的基础。

二、多种渠道

言语、可见的、辅助语言这三种沟通渠道哪种提供了关于个体真实情绪的最多信息呢？通常，人们在这三种渠道都能利用的情况下形成的判断更准确(Chawla & Krauss, 1994)。研究非言语沟通的学者推测非言语沟通在推断个体的真实情况，尤其是在有情感信息表达时，起着十分重要的作用(例如，Bridwhistell, 1970; Mehrabian, 1972)。但是，实证研究挑战了这种看法。通常，言语沟通渠道，也就是人们传达的关于自己的信息，似乎在形成各种有关他人的推论中起着至关重要的作用，这些推论包括对他人情感

的推论(例如,Berry, Pennebaker, Mueller, & Hiller, 1997)。

当观察者从不同的渠道得到相反的信息时,哪个渠道影响最大就显得尤为重要。如果你的女朋友言语和行为是冲突的,她说爱你但是却不愿意靠近你也不愿意看着你,你怎么来理解她的情感呢?如果你的室友以最大音量冲着你叫喊,说她一点都不在意你打破了她最喜欢的咖啡杯,你会怎么解释她的真实想法呢?在解释明显欺骗性的沟通时,不同沟通渠道之间的冲突十分重要。

在冲突的情境中,是否如某些研究者所认为的,人们依赖最多的是可见的(即行为)和非言语的沟通?在一个研究中,Kraus, Apple, Morency, Wenzel 和 Winton(1981)给被试播放 1976 年 Walter Mondale 和 Robert Dole 竞选副总统时的一场电视辩论的录像。辩论开始的时候气氛还算愉快,但随后就变得十分激烈和充满敌意了。研究者选取了每位竞选者的 12 个片断,其中 6 个表现出的是正性情绪,6 个是负性情绪。每一名被试都是在下面四种情境之一观看录像片断的:(1) 录像带——标准格式;(2) 言语——在《纽约时报》上发表的辩论记录;(3) 只有图像,关闭音频;(4) 辅助语言——只有音频,但是内容被滤去,所以不能知道究竟说的是什么,保留了诸如音调、音量、节奏等非言语特征。

研究结果表明,言语内容在发现表达的是正性还是负性情感上起着关键作用,这与研究者的推测相反。这个研究中的数据显示在表 3-6 中。可视的渠道对观察者的判断作用很小。而辅助语言信息确实有助于判断演讲者的能力和活动水平。也就是说,仅被提供非言语的声道信息的观察者对辩论强度(energy level)所做出的判断与被提供音像信息的观察者的判断是一致的。从中我们可以看到,像目光接触这类的辅助语言信息即使不足以使我们判断具体的情绪,也能够让我们检测强度和参与程度。

表 3-6 知觉沟通者对目标个体真实感受的准确性

	言语内容	
	能够得到	不能得到
显示图像	+0.85	+0.74
不显示图像	+0.84	+0.31

每个数字表示的是沟通者对喜欢的目标个体的真实感受减去沟通者对不喜欢的目标个体的真实感受,沟通者在 9 点量表上对自己的感受评分。

引自:Zuckerman, Amidon, Bishop & Pomerantz, 1982, p. 353.

通常,不管是可视的还是辅助语言的非言语线索,都不是推论他人情绪状态的十分准确的依据(Krauss, Morrel-Samuels, & Colasante, 1991)。非言语线索的沟通并不神奇,也不明确。大多数非言语线索都要依赖于背景表达不同的含意。一位有吸引力的朋友拍拍你的手臂与在地铁站内无家可归者在你手臂上的同样触摸的意义可是大不相同。非言语线索能够包含很多意义,不过主要是在背景熟悉而且明确的条件下,也就是我们知道另一个人的角色,清楚他的一般目标,了解在此情景下的社会规范等。

当我们不清楚或者不熟悉背景时,譬如,当我们在一个陌生国家游览时,我们经常会感到迷惑,无法对非言语线索做出有意义的判断。原因就是许多在自己的文化背景下我们能够理解的非言语线索在其他文化背景中的意义可能变化很大(参见文化专栏)。

3.7 欺骗的问题

在对冲突的言语和非言语线索研究中有一个重要问题,就是判断人们是否在说谎或者是试图欺骗观察者。警察、法官、陪审团经常努力从试图误导他们的人身上寻找真相。大学生报告说在正常社会交往过程中,他们平均每天要说两个谎话(DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996)。人们的谎言是不是很成功呢,尤其是当他们不想伤害他人时所说的谎言 (DePaulo & Bell, 1996)。

一、非言语泄露

从前面对非言语沟通的探讨,我们可以得到结论,即使人们已经成功地通过言语欺骗,他们还会通过非言语线索来误导他人。Ekman & Friesen(1974)认为与肢体动作相比,人们给予自己的言语以更多关注。譬如,如果他们试图欺骗某人,他们可能十分平静地说谎,但是,真相可能通过非言语线索被暴露。用 Ekman 的话说,这叫做非言语泄露(nonverbal leakage)。真实的情感即使在人们试图掩饰时也会"泄露"出来。譬如,一个学生可能说她在考试的时候不紧张,但是她不停地咬自己的下嘴唇,眨眼的次数也比平时多,这些动作通常就是紧张的表现。

说谎者通常是通过辅助语言线索表现出焦虑、紧张和不安的。有的时候可以通过音调来判断一个人是不是在说谎。一些研究(Ekman, Friesen, & Scherer, 1976; Krauss, Geller, & Olson, 1976)表明一个人说谎时的平均音调要高于说实话时的平均音调。这个差异很小,单用耳朵听难以判断,不过电子语音分析可以比较准确地判断是谎言还是真话。此外,比正常情况简短的回答、在反应前更长的停顿、更多的言语错误、更紧张而不大严肃的回答,都是说谎的特征(Apple, Streeter, & Krauss, 1979; Krout, 1978; Zuckerman, Depaulo, & Rosenthal, 1981)。人们也从"奇怪的"非言语行为来推断是否说话人在说谎。当一个人做出譬如抬胳膊、歪头、愣神等看起来与情境不相应的动作时,观察者就更容易推断这个人的动机是要欺骗(Bond et al., 1992)。

泄露的概念暗含的意思是因为一些非言语沟通渠道更难以控制,所以它们能够泄漏出更多的信息。人们说谎时的微笑和没有说谎时的微笑肌肉组织的运动是不同的(Ekman, Friesen, & O'Sullivan, 1988)。一些研究表明身体比面部更容易表明这个人在说谎。辅助语言线索也能够泄露,因为正如身体一样,声调比面部表情难控制。譬如,与改变声调相比,说谎者能够更成功的改变(压抑或者夸张)面部表情(Zuckerman,

Larrance, Spiegel, & Klorman, 1981)。通常,一位成功的说谎者会与听他说话的人进行目光接触,并且在说谎的时候避免微笑。说谎的能力似乎与特定的和支配性相关的社会技能有关联(Keating & Heltman, 1994)。

当人们试图隐瞒某事时,他们可能很好地控制言语内容和面部表情,但是他们的欺骗行为可能会通过肢体动作和辅助语言线索"泄露"出来。非言语渠道比言语渠道更容易泄露,因为当口头传递信息时,人们能够准确地听到他们所说的内容,并且控制他们的言语内容以达到他们想要达到的效果。但是,我们却不能够看到自己的非言语行为,从而无法像对言语内容那样对非言语行为进行很好的控制(DePaulo, 1990)。这样,虽然我们可能试图调整我们的非言语行为,我们并不总能成功,因为我们缺少对非言语行为的反馈。

二、觉察欺骗行为的准确性

一般观察者确实觉察欺骗信息并不如真实信息那样正确(参见 DePaulo, 1990 的综述)。在许多研究中,对欺骗行为的觉察都超过了概率水平,虽然超出并不很多(DePaulo, 1994; Frank & Ekman, 1997)。不奇怪的是,人们能够更有效地觉察到有人在说谎这个事实,而不是说谎者的真实情感。为了逢迎而说的谎话最容易被觉察,譬如,当说谎者虽然不同意却对一位吸引人的异性表示同意的时候,拥有这类动机的说谎者最容易被觉察(DePaulo, Rosenthal, Green, & Rosenkrantz, 1982)。当没有任何确定的信息可以表明说谎动机时,谎言最难被觉察。当既有可能说谎也有可能是真话的情况出现时,最难以判断,因为有一些非言语线索既可以表示谎言也可以表示真话。

如果明确得到警告说某人可能要说谎,这会不会对谎言的觉察有所帮助呢?你可能会认为是有帮助的,因为观察者会更加密切关注像表情和声调这类可泄露的渠道。但实际上,这样做帮助并不很大。在 Toris 和 DePaulo(1984)的一个研究中,被试参加了一个模拟的工作面试。研究者要求被试在一些面试中表现诚实,而在另一些中表现出欺骗行为。而部分面试人员则被告知有些申请者可能会试图通过欺骗制造虚假的印象,另一些不给任何事前警告。对欺骗行为的警告只是让面试人员对所有的申请者都心存怀疑。与没有得到警告的人相比,他们把所有的申请者都看做有更多欺骗倾向的,而且在觉察真正的不诚实的申请者上没有表现出更高的准确性。对于自己的判断,他们比没有得到的警告的面试者表现出更少的自信。

实验研究可能会高估人们在日常生活中觉察谎言的能力。作为社会认知者,大多数时间我们都忙于试图形成对他人的印象,从谈话中寻找对我们有利的地方,试图控制他人对我们形成的印象。在这样的情况下,我们会接受他人表面的自我表白(self-presentation),而不去深究是不是他人想要让我们形成不真实的印象(Gilbert, Krull, & Pelham, 1988; Gilbert & Krull, 1988)。实际上,当人们故意表现出不是他们体验到的情感时,非言语行为显示的这种伪装的情感比他们的真实体验更为清晰。故意做出的

情感表现比起自发的情感表现更容易被知觉(DePaulo, 1990)。这种不真实的情感易于觉知加上认知者本身并不深入观察,表明了在大多数社会情境中,欺骗性的自我表白容易让他人信以为真 (DePaulo, 1990)。

三、如何察觉到谎言?

当认知者觉察到是谎言的时候,他们使用的是什么线索呢? 泄漏的假说是否正确? 身体果然比面部难以控制吗? 人们是主要通过非言语的肢体线索觉察谎言吗? 或者是辅助语言因素——声调、音量、语速等比肢体语言更加具有“泄漏性”呢? 大多数研究表明这些线索都有助于暴露潜在的说谎者。但是,只有在观察者能够听到言语内容时这些线索才起作用。

心理学家现在了解到特定的行为能够有效帮我们区分谎言和事实。说谎者眨眼次数更多,表现出更多的犹豫,而且在说话的时候犯的错误也更多,或许说谎带来更大的唤醒。他们倾向于用更高的声调讲话,他们的瞳孔可能会放大一些。说谎者更容易体验到负罪感或者焦虑,这可能解释了为什么他们坐立不安,说话更犹豫和不顺畅,比说真话的人讲出更多负性和显示与他人距离的话语。而且,他们多种沟通渠道间的不一致出现得更多。譬如,一个想要表现得热情友好的人可能会微笑并且和他人目光接触,但是身体却远离而不是贴近正在谈话的人(DePaulo, Stone, & Lassiter, 1985a; 作为综述,可以参考 DePaulo, 1990; DePaulo, Stone, & Lassiter, 1985b; Zuckerman et al., 1981)。

看起来有点荒谬的是,关于欺骗的最佳线索可能就是欺骗的动机。大量研究表明当人们有欺骗的动机时,他们实际上更容易被观察觉察(DePaulo, Kirkendol, Tang, & O'Brien, 1988; DePaulo, Lemay, & Epstein, 1991)。有动机的欺骗者会更努力地去控制他们的非言语行为,有的时候为了防止暴露自己就以一种僵硬的方式抑制行为,或者是在试图控制非言语行为的同时也尽力控制言语行为。这些努力的失败就是因为观察者能够通过非言语渠道觉察到这些不自然的受到努力控制的行为,从而成功的发现欺骗的企图(DePaulo, 1990)。

四、非言语行为和自我表达

到目前为止,我们的讨论表明非言语行为或者是自发的和无意识的,或者是“泄漏”欺骗行为的一个方面。但是,非言语行为其实也可以受到一定程度的自我操控(DePaulo, 1992)。在社会情景中,每当人们试图传递一种特定印象时,他们就在一定程度上控制了自己的非言语行为。

想想上一次你的朋友和你探讨问题的情形。如果你仔细地并且充满同情地去倾听的话,你可能会注意到你的一些话,譬如“这太糟糕了”或者“这样对别人太可怕了”。你可能也会注意到你的一些适宜的非言语行为,譬如看着你朋友的眼睛,当他讲述的时候

充满同情地点头。你知道，在这种时候不能嬉笑，而要表现得严肃，当他在陈述他的问题时你不要打开刚收到的邮件并开始浏览。虽然你并不是要故意欺骗你的朋友，但是你的非言语行为至少在一定程度上受到了你的监控，所以你表现出与你朋友的陈述相适应的情感和反应。

在一生中，我们学到很多非言语行为的自我显示，在成年期，我们已经学到如此之多以致于这些自我显示已经变得自动进行而无需意识了。譬如，当我们进入大学的时候，当有一个人向我们倾诉他的问题时，我们不用考虑太多我们该怎么做，譬如不要坐立不安、要长时间注视他、要显得同情他。这些行为实际上可能是在倾听朋友的不幸时我们的自动反应。关于一个人如何对他人表现情感在文化规范中已经有了一系列的规定，并且符合心理学家所称的展示规律(Ekman, 1992a, 1992b)。展示规律不仅控制在特定情境下应该展示何种情绪，也决定了这些情绪应当以何种方式被表现。

非言语行为也可被用于促进社会目标的实现。当一位男士和一位他想与之约会的女士谈话时，他会笑得很多，长时间的注视这位女士，与她站得比较近，如果这位女士背对着墙站的话，他或许会把一只胳膊撑在墙面上。而在与他不感兴趣的人谈话时，他就会站得比较远，眼睛不停地扫视着房间，表情一直比较严肃，胳膊交叉放在胸前。

人们用非言语渠道沟通的能力存在差异，尤其是不同性别在非言语行为上存在差异。女孩子和成年女性通常表现力更强些，更进入人际交往中，并且更易于表达情绪(DePaulo, 1992)。在与他人交往时，她们使用更多的非言语行为，譬如肢体接触、目光接触、有意义的肢体动作、微笑和注视。女性对非言语线索的理解要比男性更加准确(Hall, 1978)。在沟通不同的情绪上面也存在着性别差异。女性更善于沟通愉快的心情，而男性则更善于表达愤怒(Coats & Feldman, 1996)。

用性别角色来解释上面所说的性别差异并不难。通常，女性被认为是社会和情绪领域中的专家，而在这方面非言语行为起着很大的帮助作用。但是，一些研究表明这些性别差异在生命最初三个月的时候就已经开始发展了(Malatesta & Haviland, 1982)。所以，在试图理解这些显著的性别差异时，很难分清遗传和环境各自所起的作用(DePaulo, 1992)。

看起来人们受一种动机的驱动，这种动机要求人们在社会交往中传达和自己有关的特定印象，这种印象的传达部分是通过控制自己的非言语行为完成的。虽然有的时候人们试图通过这种行为来欺骗他人，但更多的时候人们希望能够传达给他人一个关于自己的准确的印象，并且表达出自己在特定情境下的感受。人们似乎能够十分成功地使用这种非言语控制，只要他们不试图传递错误的印象。

小结

1. 人们确定他人是什么样的人的过程十分迅速，结论建立在少量信息基础之上，譬如外貌或者性别。人们在有限的情境下从有限的接触中推论出关于他人的比较稳定的性格特征。

2. 我们推论他人的特征受到身体特点、显著性、他人所在的社会类别和我们在形成印象时带有的动机和目标的影响。

3. 形成第一印象的最重要的整合定律就是评估维度。人们倾向于首先确定他们有多喜欢或者不喜欢一个人,然后再赋予这个人符合他们最初评估结论的特点。

4. 不同的认知偏差扭曲了我们对他人的判断,譬如晕轮效应(我们倾向于认为我们喜欢的人在所有的方面都很好),正性偏差(我们倾向于喜欢大多数人,甚至包括一些不那么值得去喜欢的人)和负性偏差(更强调负性信息而非正性信息)。

5. 即使在信息很少的情况下,人们也倾向于形成有关他人的高度一致的印象。

6. 当整合所有的信息为印象时,我们倾向于使用加权平均的方式,也就是说所有的信息都被考虑在内,但是其中一些信息被认为更加重要。当我们能够确定某人属于特定的社会群体时,我们能够使用基模或者刻板印象做出相关推论。

7. 归因理论是关于人们如何对社会事件的原因进行推论的。大多数人对大多数事件都能够做出因果归因,但是人们更倾向于对意料之外的事件、异常的事件或者令人不愉快的事件问为什么。因果归因有助于人们预测和控制环境。

8. 为了推论行为的原因,人们应用共变原则,就是说他们跨不同的情境寻找特定原因和特定效应之间的关联。另一个重要的原则是在有其他可能原因的情况下,人们会低估特定原因在产生特定效果上的作用。

9. 在归因过程中有一些系统的偏差。基本归因误差和行为者观察者误差都表明人们认为更明显的刺激在因果关系中起着更重要的作用。寻求能够保护自尊的因果解释的需要影响人们的归因过程。这个需要导致了自利归因偏差和虚假一致偏差。

10. 我们对他人的判断并不总是准确的。尤其是我们很难通过面部表情判断他人真实情绪。分辨是正性还是负性情绪相对很容易,但是我们很难说清楚究竟是他人体验到了哪种正性或者负性的情绪。虽说如此,在特定情绪和特定的面部表情之间似乎确实存在着某种跨文化的一致关联。

11. 我们使用言语线索、视觉线索和非言语线索对他人进行判断。非言语沟通既包括可见的(如面部表情、动作、姿态),也包括辅助语言因素(当内容被忽略后言语中的线索,如音调、语速、和言语延迟)。非言语线索不仅帮助我们形成印象,还是我们能够在某些情况下觉察到他人的欺骗。

12. 言语沟通恐怕是关于他人的最重要的信息来源。但是,可见的信息和辅助语言信息也起着重要的作用,尤其是当有特定内容可以帮助我们理解这些信息的含意时。

13. 欺骗可以通过很多非言语渠道泄漏出来,譬如紧张的动作、高昂的语调和较快的语速。观察者通常可以有比概率水平稍高一点的可能性觉察到欺骗,但是为了觉察欺骗需要沟通的三种渠道都能提供信息。

自我思考

1. 当我们初次遇到某人时,我们通常会注意什么类型的信息? 当我们对某人有了初步了解之后,什么类型的信息最有可能改变我们的印象?

2. 有时候在观察他人的行为后我们几乎是自动地做出因果归因,但是另一些时候我们在做出因果判断时会更加有意识、并且考虑得更多,试着想一想为什么会出现这样的情况? 在什么情况下我们会考虑得比较深入,在什么情况下我们的归因几乎是自动的?

3. 个体知觉不仅仅受到我们所看到的人的影响，也会受到我们自己的需要和目标的影响。为什么我们本身的需要和动机在个体知觉过程中如此重要？请举出一些需要和动机。

4. 影响个体知觉准确性的因素是哪些？在什么情况下我们能够准确的知觉他人？

5. 有的时候我们知道某人在对我们说谎或者试图欺骗我们。下面请你回忆一个类似的情境，你是怎么知道那个人可能没有说实话？你使用了非言语线索了吗？使用的是哪些非言语线索？

关键术语

当事人与旁观者偏差
归因理论
类别化
对应推论理论
特质归因或内部归因
虚假独特
晕轮效应
非语言泄露
原型
意义转移
累加原则
平均化原则
核心特质
共变
评估
主题背景原则
内隐人格理论
辅助语言
显著性
情景归因或外部归因
同化
肢体语言
对比
折扣原则
虚假一致
基本归因误差
负性效应
积极性偏差
自利归因误差
刻板印象

新闻眼

体育竞技中的英雄与流氓

"球员迪克等待裁决！""红牌罚下，停赛三场！"今天的媒体欢迎的是竞技场上的"坏小子"们，对他们丰富的、有时充满暴力与绯闻的出轨行为给予极大关注。一些体育明星因为其运动场外的古怪行径、吸食毒品、与警察冲突或者是性丑闻而出名，他们的体育成就反而不那么引人瞩目。是不是现在的这些运动员要比过去的体育明星"坏"呢？许多被现在的中年美国人所喜爱的体育明星如 Babe Ruth、Joe DeMaggio、Hank Aaron、Muhammed Ali 被认为没有可能出现在当今的体坛，是这样的吗？

当我们观察某人时，不管是通过自己的双眼还是透过媒体，我们一般都认为自己持有客观的态度。但是，我们如何看待他人可能会受到我们所处的历史时代、文化和经济背景的影响。我们的确没有像创造英雄那样去认识英雄，因为对英雄或流氓的需要，我们就可以根据零星的知识和感受创造出他们的传奇故事。体育作家 Richard Cramer (1998)指出昨日那些万人敬仰的英雄们可能实际上只不过是文化的、虚构的产物，由于时代的要求而赋予一些运动员伟大的品质。关于 Babe Ruth，他这样写道：Ruth 发现

自己难以餍足的胃口恰好可以与这个国家相配合。美国使得整个世界保留民主。我们富裕，我们强大。在20年代，我们有能力展示一个真正强大的美国。当整个市场繁荣无比，我们知道上帝偏爱美国，并且派伟大的Babe来证明这一点。

Ted Williams获得极大的荣誉之后，在大萧条时期变得默默无闻，不过在20世纪50年代他又重新活跃起来，成为英雄人物。在二战后，当这个国家的精神重新振作，我们又可以制造英雄。在20世纪50年代，我们能够拥有英雄，创造英雄，培养英雄。

现在的时代风气又如何呢？我们准备好迎接英雄了吗？Mark McGuire和Sammy Sosa眼看就要成为美国的棒球偶像，而乔丹则是当然的篮球巨星。那么罗德曼呢？在一首经典的摇滚歌曲"罗宾孙夫人"中，Simon和Garfunkel唱道："Joe DiMaggio，你在何方？我们的人民孤独地寻觅你。"或许，他们也可以这样唱："我们的英雄在哪里？我们的Babe Ruth、Muhammad Ali、Ted Williams现在在哪里？"

简单地说，个体知觉是一个建设性过程，它并不仅仅依靠我们所知道或者看到的关于他人的信息，还依赖于我们身处的历史和文化背景。根据我们的需要，我们创造英雄或是流氓。

4

认识自我

◇ 什么是自我
◇ 自我知识从何而来
◇ 自我知识的各个方面
◇ 自我调控
◇ 动机与自我
◇ 社会比较理论
◇ 自我表达
◇ 文化与自我：一点评论
◆ 文化视角：动机与自我
◆ 新闻眼：自我概念、媒体和芭比娃娃

"直到11岁我才第一次'知道'自己是什么样的人，这种了解是通过一种试探性的、一知半解的方式来完成的，虽然我希望这一切都是错的，但是我清楚的知道这就是事实……那个时候我正在自己的卧室里看《超人》。我的父亲和他的一位客人经过，他说'我也读到过；但10%这样的数字不可能是对的。有同性恋倾向的人不应该有这么多。他们走后，虽然我还在目不转睛地盯着电视，但是我的脸颊却因为这件事情被人识破而烫得发热。尽管我并不是很确定，但是我知道我就是那10%中的一分子。"(Reid, 1973)

在《世界上最棒的小男孩》(Reid, 1973)一书中，"约翰·瑞德"用动人而幽默的笔调描述了他发现自己是同性恋时的感觉，以及他如何将这种感觉与其他观点整合起来，最终确定了自己的确是同性恋的过程。一个人如何体验到自我，什么是他认为自己独有的特质，以及这些认知与他人对个体自我看法的异同都是自我认同的重要方面。本章将探讨如下内容：自我的本质是什么？我们是如何了解自己的个性的？如何通过自我概念来指导自己的活动？个人信念的发展过程，以及我们与他人之间的交往。

4.1 什么是自我

自我是人们对自己所持有重要信念的集合：什么是我们最重要的特质？什么是我们最擅长的？什么是我们最不擅长的？什么样的情景是我们所偏好的？什么是我们所回避的？比如，一个人可能认为自己是一位打算成为社会学教授的黑人妇女。另一个人认为自己是一个不精于学业，但却精于运动的男孩。而第三个人则用未来的发展目标来给自己进行定位，她希望自己今后能够成为中西部的地产大亨。这些关于我们是什么样的人的信念就是自我概念。

自尊是我们对于自己所做出的评价。也就是说我们不仅关心我们具有什么样的特质，而且还关心我们是如何评价这些特质的。表 4-1 中列出了一些通常用来测量自尊的项目(Rosenberg, 1965)。正如你所看到的，这些项目测量的是人们对于自己的一般性评价，如他们是不是好人，是不是有才能等。高自尊的人对自己有着清晰的认识，对自己的评价很高，能够制定恰当的目标，用鼓励自己的方式来进行反馈，并能够成功地应对困难的情景。另一方面，低自尊者对自己没有清晰的认识，他们低估自己，常常选择不切实际的目标或者根本就逃避制定目标，对未来有着悲观的看法，对批评或者其他的负面回馈常有消极的情绪和行为反应，他们更关心自己对他人产生的社会影响(Campbell, 1990; Leary, Tambor, Terdal, & Downs, 1995; Setterlund & Niedenthal, 1993)。

表 4-1 自尊量表

下面的项目是否与你的情况相符合。符合：T，不符合：F
____1. 我觉得我有很多好的品质。
____2. 我觉得我没什么值得骄傲的地方。
____3. 有时我觉得我一点都不好。
____4. 我觉得我是一个有价值的人，至少与其他人相同。
____5. 总的来说我觉得我是一个失败者。
____6. 总体来看，我对自己很满意。

注：如果你对项目 1、4、6 的回答是“符合”，那么你是一个高自尊的人，如果你对项目 2、3、5 的回答是“符合”，那么你是一个低自尊的人。整个量表共 10 道题。

引自：M. Rosenberg, *Society and the adolescent selfimage*, 1965.

除自尊以外，我们还会对自己的一些特殊能力进行评价。琼可能在整体上对自己都很满意，但是她知道自己“缺乏外交手腕”，也没有太多的艺术才华。而大卫虽然在整体上对自己都不满意，但是他知道自己是有组织性的，而且是一个很好的钢琴家。我们对于这些特殊技能的评价也能影响对自我价值的整体感觉(Marsh, 1995; Pelham, 1995)。

在很大程度上研究者所测量的是人们对于自尊的外显认识，也就是他们对于自己所做出的具体评价（积极的或消极的）。不过，最近的一些研究也将重点放在了关于内隐自尊的研究上（Greenwald & Banaji, 1995）。所谓内隐自尊指的是内省的、未被识别的有关自我的部分或关于自我的评价。对内隐自尊的研究可以揭示出一些外显研究所不能揭示的内容。例如，由于亚洲人与欧美人有着很强的文化差异（特别是日本人），所以他们不太可能在外显自尊量表中自我强化这个项目上打太高的分数，而总是报告出较为温和的自尊分数。但是，在内省的自尊量表（Kitayama & Karasawa, 1997）测查中，研究者发现日本学生在比较有自己名字的字母表和没有自己名字的字母表时更喜欢前者。同时，研究者还发现他们更喜欢与他们出生日期相关的数字。这些项目测查的是人们的内隐自尊，是学生们无法公开承认的自我强化特性。

这些对自我的认识是如何发展形成的呢？在这方面最有贡献的是艾里克森（Erik Erikson, 1963）所提出的自我发展理论，这个理论对自我发展的阶段进行了探讨。他认为尽管自我的形成是一项终身任务（Whitborne, Zuschlag, Elliot, & Waterman, 1992），但是青少年时期的发展却是最重要的。这一时期的同一感形成，标志着少年到成年的过渡。艾里克森（Erikson）认为这一阶段的目标是“能够觉察到自我是一个连续的、同一的个体，并能够依照自我来做事。”（Erikson, 1963, p.38）。一旦青年们建立起稳定的同一感，他就可以以此为基础来选择工作、事业，并与他人建立亲密关系。

艾里克森对青少年时期是自我感觉发展关键期的评述无疑是正确的，但是如果认为自我只在这一时期发展就错了。自我的发展从婴儿时期就开始了，他们在这时候就认识到自己是一个独立的个体（Butterworth, 1992；Pervin, 1992a, 1992b）。很小的孩子就已经对个人品质，做什么，不做什么有了相当清晰的观念。此外，在中年、晚年期间所发生的很多变化也可以影响人的自我概念。因此，尽管心理学家认为艾里克森关于青少年时期是自我发展关键期的理论在整体上是正确的，但是显然个人自我概念的发展是终身的，从孩童开始，直至生命终结之时（Wateman & Archer, 1990）。

4.2 自我知识从何而来

自我知识的来源是多方面的。其中一些是自然而然获得的，我们开篇时所举的例子就是这一类型：了解自己真实是什么样的人，但却不确定这样的了解是从何而来的。不过在大多数情况下我们都可以从具体的经验中找到自我信念的来源。

一、社会化

自我知识大部分来源于社会化（socialization）。在儿童期，我们的父母、老师和朋友都用一种特定的方式来对待我们，我们处在一种由宗教、种族和文化活动所构成的氛围之中，随后这些东西都成为我们身上重要的一部分。如果一个人从幼年起就信奉了犹

太教，学习希伯来语，并遵守各种清规戒律，那么在他的自我概念中，"我是一名犹太人"的观念必定占有重要的地位。如果父母每个周末都带孩子去看画展，听音乐会，那么孩子就会把他自己看做一个具有文化气息的人。社会化过程是我们早期经验的核心，随后这些经验逐渐发展，它们最终成为自我概念的重要组成部分。

二、反射性评价

我们也可以通过别人对我们所做出的反应来认识自己。C. H. Cooley(1902)创造出一个新的词汇——镜像自我，这个词是指人们所认识的自我正是别人眼中所认为的自己的形象。我们所知觉到的其他人对我们的反应就叫做反射性评价(reflected appraisals)。

关于反射性评价有一个非常有趣的例子。Baldwin, Carell 和 Lopez(1990)招募了一些天主教的学生来参加研究。在研究中，他们首先给被试呈现一张照片，照片上是一个皱着眉的人。这个研究共有两种不同的实验条件：一是照片上的人是教皇，二是照片上是一个普通人。随后，主试让参加实验的学生对自己的人格特征做出评价。结果发现，信奉天主教的人在看过皱着眉的教皇照片后对自己的评价要远远比其看到不知名人士的照片苛刻，也比看过同样照片的非天主教教徒做出的评价更为苛刻。可见，教皇皱眉的形象足以动摇学生的自我形象。

三、其他人的反馈

有时候，人们会给我们一些关于人格特质的具体反馈。这个过程通常开始于社会化的进程中：当我们的父母告诉我们不要害羞，我们的钢琴弹得有多么的好，我们的数学是多么的差，我们是多好的一个阅读者时，他们已经在给我们反馈了。一般而言，家长如何看待孩子的能力与孩子在这方面的自我概念有着很密切的关系(Felson & Reed, 1986)。

在儿童期的后期和青春期的早期更为重要的是同伴的反馈。我们都记得被队长选为运动队成员的先后顺序，也记得在郊游时，自己有多快被他人邀请为伙伴，我们借此来衡量自己受欢迎的程度(见 Leary, Haupt, Strausser, & Chokel, 1998)。青少年把这些事情当做提供直接反馈的附加资源，例如，一个人是不是被很多人邀请出去约会，或是他邀请别人时是遭到了拒绝还是被接受。同时，学生还可以从老师所给出的评价或分数中得到关于学术能力的反馈(Jussim, Soffin, Brown, Le, & Kohlhepp, 1992)。

研究表明，从整体来看，人们喜欢关于自己的客观反馈(Festinger, 1954)。客观反馈被认为偏差更小，比个人的评价更公平。但是，其他人的意见也很重要。特别是当很多人都持有这种观点时，我们就相信那是真的了。

四、自我知觉

正像我们在第3章中所看到的那样，我们也可以从自己的行为中推断出自己的人格特征。也就是说在观察我们自己的过程中我们发现我们持续的喜欢某种活动，某种食物，或某些人。通过观察到这些有规律的事情，我们获得了关于自我的知识。

但是，正像 Daryl Bem(1967, 1972)的自我知觉理论(self-perception theory)所指出的那样，这种自我知觉的资源可能主要是对那些不特别重要的方面起作用。例如，你并不需要通过观察比萨饼上的凤尾鱼来确定你是不是喜欢凤尾鱼。你也不需要通过观察你在母亲节订花的行为来确定你是否爱你的母亲。自我知识的很多重要方面都有明确的、持久的信念、态度和情感偏好方式存在的内在参照。

五、标志唤醒状态

我们通常可以从自己的生理唤醒状态来推断我们自己的人格与内在状态。我们对我们所观察到的东西做出反应(如：一只具有威胁性的狗，一位有吸引力的、期望已久的伙伴)，并通过对我们的思维和生理反应进行思考来确认我们的情绪。但是很多情绪反应在生理变化上都是类似的。我们能够对唤醒水平的高低进行区分，但是却无法确定具体的情绪是什么。

沙赫特(Schachter, 1964)认为我们对自己情绪的知觉依赖于：(1) 我们的生理唤醒水平。(2) 我们所赋予的认知标签，如生气或高兴。为了能够赋予认知标签，我们需要对我们的行为和情景进行回顾。例如，如果我们感觉到自己的生理唤醒，同时发现我们正对着电视上的喜剧哈哈大笑，那么就会推断出自己非常高兴。如果我们对在拥挤的街头推搡我们的人皱眉，那么我们就可以从中推断出自己正在生气。正像 Bem 所提出的自我知觉理论一样，这种观点强调内部状态的模棱两可，认为人的自我知觉至少在一定程度上是归结为明显的行为及外部环境的。

高水平的生理唤醒使得人们需要为这种变化寻求恰当的归因。如果对这种唤醒的归因是恰当的，那么我们就会接受它；如果没有找到合理的归因，那么人们就会从环境中寻求可能的原因。为了解释这一点，沙赫特(Schachter, 1962)进行了一个经典的实验研究。他们给一组人注射了肾上腺素，其中一半人被告知以真实的生理反应(如呼吸急促、脸红、心跳加速)，而另一半则被告知以错误的生理反应(如头昏眼花、轻微头痛)。控制组的被试不进行药物注射。随后将被试带到一个混入实验协助者的屋子里，让他们填写一些文件。过了一会儿之后(在肾上腺素发挥作用了以后)，协助者开始表现出兴奋的举动(做一些傻乎乎的滑稽动作，并折一些纸飞机)或愤怒的举动(把所填写的文件撕个粉碎，并跺着脚在屋里转圈)。

Schachter 和 Singer 解释到如果不同的归因的确可以影响生理变化，那么那些被给予错误信息的被试就需要为自己的唤醒状态寻找一个原因。对于这些被试而言，协助

者的行为就像用于解释他们唤醒状态的无声线索。在兴奋的情景中被试也表现出兴奋，在愤怒情景中被试也相应地表现为愤怒。相反，了解真相的被试则已经对唤醒状态做出了充分解释，他们也会为协助者的兴奋和愤怒所感染，但是却无法获得与他们相似的情绪。控制组的被试没有处在唤醒状态中，同时也不会获得相应的情绪。这就是Schachter 和 Singer 所得出的结论，表 4-2 中列出了这个实验的程序与结果。

表 4-2 Schachter 和 Singer 的实验

条件	序列				
	第一步	第二步	第三步	第四步	第五步
	是否给予唤醒药物	是否告知唤醒状态	协助者的行为	对唤醒状态的假设性归因（未测量）	我们的行为（测量）
没有解释	是	否	在所有条件下都有兴奋或愤怒的情景出现	情景	兴奋或愤怒
告知	是	是		药物	平静
没有唤醒	否	否		无	平静

引自：Schachter & Singer, 1962.

从这个结果，我们可以得出人们首先通过唤醒状态来推断自己的情绪，随后通过由环境所提供的认知标签和归因来进行推断。当实验者为被试提供了标签（药物）之后，参与者表现得似乎没有体验到情绪反应。但是当他们无法对自己的唤醒状态做出解释时，就会从社会环境中寻求与自己情绪状态相关的线索。

通常来说我们的唤醒状态并不是那么模棱两可。我们往往知道是什么引发了我们的情绪状态。但是，沙赫特的情绪双因素理论（生理唤醒与标签）则解释了当情绪状态模棱两可，我们必须从周围环境推测其性质的情况。

六、环境的独特性

环境也为我们了解自己的个性特征提供了线索。特别是那些使我们与众不同的因素极大影响了我们的自我概念。McGuire 和他的同事（McGuire & McGuire, 1982; McGuire & Padawer-Singer, 1976）发现当让学生们形容自己的时候，他们通常提到那些使自己与众不同的特质。例如，如果一个男孩是家中惟一的男孩，那么他就会更多的提到他的性别；而他的 3 个姐妹，那么这些女孩在谈到自己时就会很少提及性别。

我们也会提到那些让我们在具体的情境中独特于他人的事物。例如，对于一个非洲裔的美国妇女而言，当她处在一个没有非洲裔成员的组织中，她就更可能提到她自己是非洲裔的这件事；然而当她处在一个男性成员占多数的组织中，她就更可能提到自己的性别。由此看来，当我们处在一群与自己有着非常类似特质的人群中，我们就会更多地考虑自己的个性特征。这些特征使我们区别于那些在其他方面与我们非常类似的

人。因此，和一群大学生挤在同一间屋子里的大学生运动员会更多的提到自己的运动能力。但是，当我们处在拥有不同类别的情境中(大学生和他们的父母在一起的情境)，我们就倾向于去考虑我们的身份类别(如大学生这个身份)(Tyrber, Oakes, Haslam & McGarty, 1994)。

七、和他人进行比较

有时候，当我们要在一个特定的维度上对自己进行评估时，我们发现很难找到相应的信息。例如，如果你想知道你是否是一个优雅的舞者时，你就会发现没有现成的测试可以让你了解这一点。你非常想向专家咨询这一点，但是你可能找不到专家。结果，有时我们会依赖和他人进行比较来确定自己的个性特征。你判断自己是否是一个出色的舞者在一定程度上是通过观察你周围的人是否比你跳得更优雅，这个过程被称为社会比较(social comparison)，在随后的章节中我们将对此进行详述。

八、社会认同

社会认同(social identity)是自我概念的组成部分，它源自于个人的社会群体成员身份，以及与此身份相关的价值观和情感。(Taifel, 1981, p. 248; Turner et al., 1994)。这些群体包括了你的家庭和其他社会关系；你的工作；你的宗教信仰的、政治的、种族的或社区的群体；以及与自我有密切联系的其他方面(Deaux, Reid, Mizrahi 和 Ethier, 1995)。在童年时期，个体所存在的群体通常被看做社会化的一个场所，我们出生在一个独特的家庭中，拥有独特的种族和宗教观。当我们逐渐长大后，我们对自己特征的评估使我们选择那些反映和强调我们自己价值观的社会群体。自我概念和社会认同的相互作用塑造了彼此(Bettencourt & Dorr, 1977; Luhtanen & Crocker, 1992)。

很多有关社会认同的研究都集中在对于种族认同(ethnic identity)的研究上。种族认同是自我知识中关于特定种族身份的一部分。对于少数种族的成员而言，自我概念的形成可能会遇到一些困难。对美国非洲裔、亚裔、拉美裔以及其他少数种族的青少年来说，在形成自我概念过程中遇到的一个大难题是如何在自己的种族背景和美国的主流文化之间进行调和。当自我概念形成过程与一些变化共同发生时(如学生转学或升入大学)，自我概念的形成就会变得更加困难。

如表 4-3 所示，个体对少数种族文化与主流文化的认同程度不同所导致的不同认同类型。有些少年可能既对主流文化产生认同，也对少数种族的文化产生认同，我们称之为双文化认同或整合认同。其他人则可能拥有较强的种族认同，而与主流文化则没什么联系，保持一种独特性。而那些放弃其种族文化选择主流文化的人则被称为同化。最后，还有一些青少年与两种文化的关系都不大，感觉自己处于两种文化的边缘上。(LaFromboise, Coleman & Gerton, 1993; Phinney, 1990, 1991; Rowley, Sellers, Chavous & Smith, 1998)

表 4-3　四种种族认同类型

		对少数种族群体的认同	
		强	弱
对主流群体的认同	强	整合或双文化认同	同化
	弱	保持独特性	边缘

引自:Phinney, 1990.

研究表明这些特性非常重要,它们预测了个体与他们的种族,以及与主流社会之间的联系。例如,Dona(1991)发现被同化后的加拿大中美洲难民与那些拥有整合或独特种族认同的人相比,和其他中美洲难民呆在一起的时间更少(Gurin, Hurtado & Peng, 1994)。相应的,整合认同的个体比保持独特性的个体与加拿大社会有更多的接触(Dona, 1991)。

种族认同中非常有趣的一个方面就是它可以导致自我刻板印象。自我刻板印象是指个体把自己看为是一个特定组织中的成员,并与他们保持一致的行为(Turner, Hogg, Oakes, Reicher 和 Wetherell, 1987)。有时候,这意味着他同时拥有这一组织成员的优点和缺点。例如,一位教授可能把自己看做聪明但却有点健忘的人。但是当社会身份的负面特征非常明显,且具有威胁性时,人们就更乐于表现其积极的方面。也就是说,自我刻板印象只表现在积极方面上(Biernat, Vescio & Green, 1996)。

Phinney(1991)回顾种族认同的研究后发现,强烈的主流认同只在对主流文化有正面适应的时候,才和高自尊有相关(Sanchez & Fernandez, 1993)。对于那些有着很强种族认同但却没有适应主流文化的个体而言,自尊往往会带来一系列的问题。相似的是,其他研究表明,个体可以处在两种文化之中,既不丢失文化身份也不从中只选择一个。这种双文化胜任力(bicultural competence)是指个体能够同时适应自己所在的文化情境和新的文化情境(LaGromboise et al., 1993)。

是什么使个体能够高度认同他们的种族和民族呢?一项对非洲裔美国学生的研究发现,如果他们的父母参与了以黑人为主要成员的组织,或是做黑人课题的研究,或是经历过种族歧视,那么这些学生就更容易把非洲裔美国人这个背景当成是自我概念中的一个重要方面(Baldwin, Brown & Rackley, 1990; Thompson, 1990, 1991)。因此,参与种族背景相关的活动或因为种族背景而遭受到特殊对待等经历会促进种族认同感。一些人认为当种族认同因偏见或歧视的经验而增强时,有种族认同的个体要比没有的个体拥有更糟糕的自我概念和更低的自尊,但是事实似乎并非如此(Phinney, 1990; Spencer & Markstrom-Adams, 1990)。研究者发现并没有一致的证据表明那些有种族认同并遭受到歧视的青少年比其他人更消极,自尊更低(Phinney, 1991)。事实上,一些研究表明当个体感觉到直接的、指向自己的负面反馈时,通常将之归因为评估者的偏见,而不是自己的特征或行为(Chavira & Phinney, 1991; Crocker, Voelkl, Testa & Major, 1991)。其他一些人则表现为远离自己的文化(Arroyo & Zigler, 1995)。种族认

同、主流认同以及它们对心理调节和成就的影响是一个复杂的问题，仍需要进一步的研究。

九、文化与自我

跨文化的研究表明在不同文化下人们对于自我的认识是不同的(Rhee, Uleman, Lee & Roman, 1995; Triandis, McCusker & Hui, 1990)。Markus 和 Kitayama(1991)所进行的一项调查充分地体现了这点。他们把美国文化与日本文化进行了对比，结果表明以个人主义倾向为主的西方文化与以集体主义倾向为主的东方文化之间存在着巨大差异。

在美国，人们很强调人的个性，强调一个人应该通过发现和利用自己独特的天分来使自己区别于他人。这种独立性自我(independent self)是"一个有界限的、独一无二的，整合动机与认知的'小宇宙'，是集意识、情绪、判断、行动为一身的动态枢纽，它既区别于其他的'小宇宙'，又从它所在的社会和自然背景中醒目地凸显出来"(Geertz, 1974, p.48)。西方人不仅将自我解释为独立的功能单元，而且还将独立性定义为社会化的基本任务。在西方的教育观念中，父母应当教会孩子如何做到独立(Kitayama, 1992)。

正像我们在第一节中所指出的一样，日本人所奉行的是"出头的椽子先烂"的观点(Markus & Kitayama, 1991)。日本文化中的相互依赖性自我(interdependence self)是指将自己看做周围社会关系的一部分，并认为自己的行为取决于其他人认为自己应当采用的思考、感觉和行动的方式(Markus & Kitayama, 1991)。这种自我含义丰富，在很大程度上与社会关系密切相关，而不是通过独立且自律的行为来表现。尽管这种相互依赖性自我被认为拥有一系列的内在特质，如能力或观点，但是和我们对自我的定义不同是这些特质被认为是具有情景特异性的，并且是不稳定的(Bochnet, 1994; Cousins, 1989)。因此，相互依赖性自我并不是一个有限定的整体，它的结构随着社会情景特征的变化而变化。在相互依赖性文化中，最重要的一点是融合，而那些使个体区别于他人的特征则不被人们看做是对自我的特殊代表。所以尽管美国人将具有音乐才能看成是一个孩子的独特特质，但是日本人却并不这样认为。

西方人把自我看为是个人特质的构成体，如雄心、幽默感或外向性(Tranfimow, Triandis & Goto, 1991)。个体认为这些特征都是属于自己的，尽管别人可能也具有类似的特征。例如，一个学生可能认为具有创造性是自己的一大特征，但是这个判断却与她对其室友也具有创造性的判断相互独立。即使她认为自己与其室友都具有创造性，她也认为其创造性与室友的相独立，而非共享。相反的，集体主义文化下的相互依赖性自我并不把个体看做是独立特征的集合，而是共享特征的集合。事实上，人在根本上是相互联系的，他们有着相同的特质而非彼此独立(Bochner, 1994; Trafimow et al., 1991)。因此，这两个学生的创造性应该是相互关联的，而非相互独立。图 4-1 显示了不同文化背景下对自我的不同理解。

(a) 独立性自我　　(b) 相互依赖性自我

图 4-1 自我的概念化代表

引自:Markus & Kiyayama, 1991.

Markus 和 Kitayama(1991, 1994)认为对自我概念的看法(独立的,还是相互依赖的)是个体自我系统的关键组成部分。它影响着人们如何看待自己的人格特征,人们如何与他人相交往,在不同情境中的不同感觉体验,以及个体参与行为的动机。这种自我的文化概念植根于构想、价值观以及文化的社会脚本之中,进一步塑造了个体的经验,并表达了自我(Han & Shavitt, 1994;Markus & Kitayama, 1994)。表 4-4 对自我概念的独立性与相互依赖性分别进行了评估。测一测,看看你是哪一种?

表 4-4 对自我概念独立性与相互依赖性的测量

以下数字代表了你对某一个项目赞同或不赞同的程度,这是一个从 1 到 7 的连续体:

1	2	3	4	5	6	7
非常不同意						非常同意

____ 1. 在与我接触的人中,我尊敬有权威的人。

____ 2. 我很高兴能被给予单独的奖励与表扬。

____ 3. 周围人高兴了我就会高兴。

____ 4. 在教室中发表讲话对我而言并不是问题。

____ 5. 当我为教育与职业发展制订计划时,我必须要考虑我父母的建议。

____ 6. 在我的人格特征中与他人不同的部分对我更重要。

注:如果你对项目 1、3、5 的回答是同意,那么你的依赖性就比较高,如果你对项目 2、4、6 的回答是同意,那么你的独立性就比较高。此外这里只呈现了量表中的一部分内容。

引自:Singelis, T. M. Personality and Social Bulletin, 1994, 20(5), pp. 580～591.

文化视角

动机与自我

是什么样的动机促使你努力奋斗、取得成功呢？美国人通常认为动机是内在的，植根于取得成就的需要，甚至是超过别人的需要。但是在相互依赖性的文化中，动机被体验为一种对他人的接纳，调整自己适应他人需要的愿望，以及克制自己的内部需要或愿望的能力。尽管他们生活在相互依赖性文化下的人们也会努力奋斗，追求成功，但是，他们并不是为了自我提升，他们是为了证实自己，并进一步发展与他人的相互交往。

让我们来看一看美国公司在日本分厂所发生的事情吧！这个公司雇佣了一批日本妇女，她们的工作是给电子产品装电线，其工作报酬是与产品数相挂钩的，干得越多报酬也就越多。在开业两个月后，女工头跑来与工厂主进行交涉。她一边鞠躬一边谦恭地说："尊敬的经理，我不想打搅您，但是我不得不来找您，因为所有的女孩都威胁我要在这周五辞职。为什么我们的工厂不能采用与其他日本工厂一样的工资制度呢？您雇佣一个新的女工，她的工资应该根据年龄而定。18 岁的女孩应当比 16 岁的拿得多。她过一次生日，工资就应当自动上涨一级。那种我们中的一个人会比其他人更有效率的想法是错误的，因为在集中作业的时候如果工厂里的其他人不把份内的工作做好，我们也根本不可能做好事情。认为一个人的绩效比其他人高而把她独立出来是错误的，这对我们本人来说也是一种侮辱。"(Ouchi, 1981, p.41)

公司改变了他们的薪酬体系，转而采取日本公司的体系。

显然，仅从我们的文化假设出发将很难估计出是什么促使人们努力工作，并最终取得成就。我们必须弄清楚在其他文化下是什么驱动了个体的行为，并且通过这样做我们可能会发现他人努力工作和奋斗是为了迥然不同的目标。

这种相互独立性自我与相互依赖性自我之间的差异也牵涉到这章中所涉及的其他与自我相关的信息。例如，自我强化就被看做是一种无所不在的、主要与自我有关联的需要。很多西方人以自己独特的特质为荣。但是显然，在相互依赖性文化中并不存在这种情况，例如，一个日本工人在为集体做出贡献后可能会特别高兴，但是他却并不希望人们认可他个人所做出的贡献(见文化性突出)。相反的，西方人在为集体做出贡献后也很高兴，但是毫无疑问对自己贡献的认可是他们自豪的重要来源。

对自我不同的建构可能会带来不同的认知结果。例如，那些具有独立性自我感的人把自己看为是独特的，尽管他们觉得别人像自己，但是他们却并不觉得自己像别人。

相反,对于那些有着相互依赖性自我的人来讲,自我和他人都被看为是所在的具体社会情境中的一部分。因此,他们认为自我和他人是非常相似的。

为了检验这一点,Kitayama, Markus, Tummala, Kurokawa 和 Kato(1990)让美国学生和印度学生分别来评价自己和他人之间的相似性(印度与日本一样,所奉行是以相互依赖性自我为主的集体主义文化)。以往的研究表明美国学生认为自我与他人是不同的,但是他人与自我却是相似的(Holyoak & Gordon, 1983)。Kitayama 和他的同事在美国学生和印度学生中重复了这一实验(结果见图 4-2)。在美国,学生认为他们自己与他人非常的不同,但却认为别人与自己很相似,因此他们认为自己比他人更独特。印度人的结果则刚好相反,他们认为自己与他人很相似,也就是说没有独特之处,但却认为他人与自己相比有很多不同。

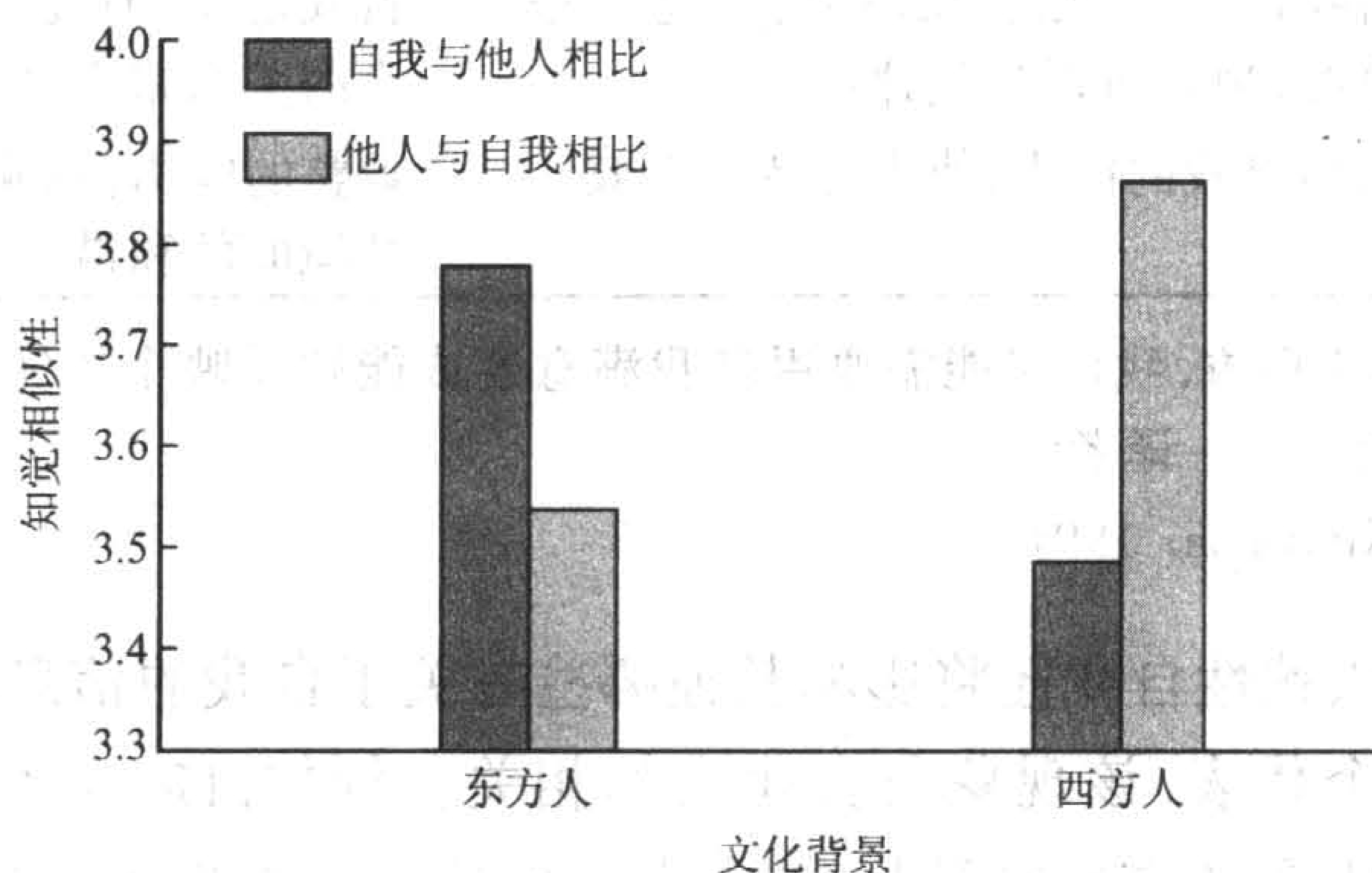


图 4-2　在东西方文化背景下自我与他人的相似性和他人与自我的相似性

引自:Markus & Kitayama, 1991.

关于自我的不同认识也会导致其他认知结果。大家还记得我们在第 3 章中所提到的米勒(Miller, 1984)的实验吗?米勒比较了美国人与印度人在环境归因上的不同。在美国被试中,大多数人都出现了基本归因误差,也就是把自己行为的原因归于自己本身。相反,印度人则对之做出了情境归因。这个结果可以泛化到其他类似的文化中去,这类文化的特征是相互依赖性自我,以及相应的嵌于社会情境下的自我知觉。

Markus 和 Kitayama 也发现,拥有独立性自我的人和拥有相互依赖性自我的人会经历不同的情绪体验。那些有着独立性自我的个体(如在美国文化下的个体),通常会经历以自我为中心的情绪,如骄傲("我做得很好")或沮丧("遭受到了不公平的对待")。相反,在拥有相互依赖性自我的文化下,个体则经历着以他人为中心的情绪。例如,Markus 和 Kitayama 提出在日语中有一个词叫:"amae",它的意思是受到他人的爱护,同时依赖于他人的宠爱,即与他人建立并保持相互依赖的关系。然而,在英语中却并不存在与"amae"在意义上相对等的词汇。我们在表 4-5 中总结了独立性自我和相互依赖性自我之间的差异。

表 4-5 独立性自我和相互依赖性自我之间的主要差异

特征比较	独立性自我	相互依赖性自我
定义	独立于社会关系	与社会关系密切相关
结构	有限制的，单一的，稳定的	灵活的，变化的
重要特征	内在的，私人化的（能力，思维和感情）	外在的，公众化的（地位，角色和关系）
任务	保持独立性	寻找归属
	表达自我	找到自己恰当的位置
	实现内在特征	采取恰当的行动
	提升固有的目标	提升其他人的目标
	直接了解内心状态	间接了解别人的思想
其他人的角色	自我评价：在社会比较时，其他人很重要，他们可以提供评价	自我定义：通过在具体情境中与其他人的关系来定义自我
自尊偏差*	表达自我的能力；使内在特征有效	调整的能力，约束自我，保持与社会情境间的和谐

*自尊的概念来源于西方，我们可能需要用自我满意度或能够反映个体完成文化所要求的任务的术语来替换这一概念。——译者注

引自：Markus & Kitayama, 1991.

独立的和相互依赖性自我还将影响其他哪些有关于自我的信息呢？自我强化现象可能就是其中的一个代表，该现象与文化密切相关。例如，Heine 和 Lehman(1995)发现在对未来会发生什么事情的预测上，加拿大人比日本人表现出了更多不现实的乐观。自我服务归因偏差是另外一个突出的代表。在第三节中我们曾经提过，当行为的结果是好的时候，人们倾向于将行为归因于自己。而在结果不好时则不然，这种归因被认为带有自我强化的性质。因而，我们认为在日本这种以相互依赖性自我为主的国家中，这种偏差很少发生，或者根本就不存在，一些研究的结果验证了这一推论。Takata(1987)发现在日本学生中不但没有出现自我强化偏差，而且甚至还出现了相反的情况——自我贬抑偏差。当日本学生比其他人强时，他们倾向于将成功归因于情境；而当他们不如他人时，则倾向于认为是别人的人格特征使他们获得了成功（见 Shikani, 1978）。日本人这种更谦逊的自我归因和自我知觉在其他以相互依赖性自我为主的国家中也得到了验证(Markus & Kitayama, 1991)。

与此相似，自尊也随着人们对自我所持有观点的变化而变化(Crocker, Luhtanen, Blaine & Broadnax, 1994)。请大家回忆一下我们在表 4-1 中评估自尊的条目，如“我是个有价值的人”。具有独立性自我观念文化中的个体要比具有相互依赖性自我观念文化中的个体更容易认可这一条目(Markus & Kitayama, 1991; Yik, Bond & Paulhus, 1998)。个体对自尊以及生活满意度的评估，在以独立性自我和相互依赖性自我为主的国家中也有所不同。Diener 和 Diener(1995)的研究支持了这一观点。在一项对 31 个

国家所进行的研究中，他们发现在具有相互依赖性自我观念或集体主义取向的文化中，自尊与生活满意度之间的相关很低，而在持有独立性自我观念的国家中高自尊的人通常拥有高的生活满意度(Diener & Diener, 1995;Crocker et al., 1994)。在集体主义取向的文化中，社会标准(如社会认可)能够很好的预测生活满意度(Suh, Oishi & Triandis, 1998)。这些差异如此之大，以至于一些人对心理学家关于自尊的测量提出了质疑。他们认为在传统的西方定义里并没有包含在相互依赖文化下自尊的重要组成成分。例如，一项调查发现在自尊量表中加入关系和谐这个项目可以预测出香港学生的生活满意度，但在美国学生中则没有发现这一现象(Kwan, Bond & Singelis, 1997)。

尽管在独立和相互依赖的文化中，个体对自尊量表项目的认同存在差异，但是在两种文化中高自尊的个体确实存在一定的相似之处。例如，即使在相互依赖的文化中，那些自我强化程度高的个体也有高自尊(Yik et al., 1998)。同样，身处于相互依赖文化下，但却拥有独立性自我框架的个体与独立文化下的个体也很接近。例如，当面对负面反馈时，他们都表现出自我保护性的反应。此外，正如我们所知道的一样，对于潜在自尊的测量表明，即使是在相互依赖的文化中，人们也会呈现出不直接的自我强化趋势，如过分强调自己名字中字母的重要性(Kitayama & Kitayama, 1997)。

总之，自我知识来自于很多方面：早期社会化，反射性评价，他人的明确反馈，对自己行为的自我知觉，环境的独特性，与他人个性特征的社会比较，以及社会组织中的成员身份。事实上正如在本章开头提到例子一样，有时候我们仅仅知道我们是谁，却并不知道这些知识从何而来。

4.3 自我知识的各个方面

我们的自我知识都包括些什么，也就是说我们如何看待自己呢?

一、自我基模

在第2章中，我们探讨了有关基模的概念。基模就是对特定刺激或概念的有组织、有结构的认知。正如个体对他人或事件的特征持有基模一样，他们也对自己持有基模。自我基模(self-schemas)描述了个体对自己的看法。例如，你可能特别重视保持和体现你的独立性：不依靠父母的钱上大学，自己洗衣服，在数学上不向你的室友寻求帮助等。或者你认为自己非常具有依赖性，通过和你可以依靠的人待在一起来确保安全感：如你的兄弟、女朋友、医生、牧师等。在以上任何一种情况下，你都在独立-依赖这个维度上拥有一个较强的自我基模。另一方面，你可能觉得你和这个维度一点关系都没有，在这种情况下你被认为不具有与这个术语有关的基模，我们在独立-依赖这个维度上将你描述为非基模者。

个体的基模建立在那些个体认为重要的方面上，他们认为自己处于基模的某一极

端，并相信其反面一定不符合自己的样子。如果独立性对你而言很重要，那么你就认为你自己非常独立，并在这个维度上不断积累信息。例如，你很清楚自己绝对不会找人来帮忙修理音响，即使可能会弄坏它或者造成你的损失，你也愿意自己修。当你确认在某个维度上形成基模之后，它就可以帮助你确认与这个维度相关的情境。例如，如果你认为自己很独立，你就会认为买了一套新音响就应该依照复杂的说明独立安装。此外，明确与情境相关的基模也可以指导你的行为(Kendzierski & Whitaker, 1997)。因此，你不但了解这样的情境需要独立的行为，而且你知道那个要费力读完说明、组装音响的人就是你。

并不是所有的自我基模都是积极的。人们对负面的品质同样拥有清晰的、高度结构化的信念(Malle & Horowitz, 1995)。例如，一个认为自己超重的人会迅速发现吃的情景与自己有关，他会为吃什么而制订计划，并计算自己所消耗的卡路里，这种关于体重的基模也意味着他会注意到其他与体重有关的行为。因此，他可能要比那些不关心体重的人更快地发现，用一小块奶酪和一个桃子来打发午餐的人正在节食(Sedikides & Skowronski, 1993; Wurf & Markus, 1983)。

人们所持有的自我概念不仅包括现在的特质，还包括那些在未来可能成为自我描述组成部分的特质(Markus & Nurius, 1986)，我们称之为可能自我(possible selves)。可能自我中包括了人们的目标与渴望。例如，一个 5 岁的孩子希望成为一名消防员，一名学生期望成为一名外科医生。大部分可能自我都是积极的，也就是说人们认为他们自己在未来将会变得更好(Markus & Nurius, 1986)。但是，一些可能自我也代表了人们对自己在未来可能发生的变化的恐惧。例如，怀疑自己现在有的时候喝得很多可能最终导致酗酒。

可能自我与自我基模在功能上有很多相似之处。它们帮助人们明晰自己的目标，并帮助他们塑造行为以实现目标。在 Ruvolo 与 Markus(1992)的研究中，首先让被试想像出 4 种情景：(1) 在工作中因为努力而成功；(2) 因为运气而成功；(3) 尽管努力，但却失败了；(4) 由于没有好运气而失败。随后，主试测量了被试在任务上的坚持性。那些被要求想像在工作中因努力而成功的人要比被要求想像失败和被要求想像在工作中因幸运而成功的人坚持性更长，这可能是由于在他们的思想中存在着一个成功的可能自我，因此，可能自我提供了追求目标的焦点和组织。他们帮助个体积累恰当的自我知识，并形成计划，以帮助他们预演在追求目标时所需要采取的行为(Markus & Ruvolo, 1989)。

在提及自我知识和行动中的自我这些方面，自我基模(包括可能自我)有很多重要的功能，不管情境与我们是否有关，对自我特征的了解都可以帮助我们迅速定位。自我基模帮助我们记忆和基模有关的信息，推断过去行为的意义，进行决策和判断以指导未来的行动。

二、自我差距

自我中另一个影响我们思想和行为的侧面就是存在于真实自我和我们想要成为的或认为应当成为的自我之间的差距,心理学家 Tory Higgins(1987;1989)认为这些自我差距(self-discrepancy)将产生强烈的情绪体验。当我们知觉到我们自己的个性特征与我们希望自己成为的个体(理想自我)(ideal self)之间的差距时,我们将经历失望、不满或悲伤(我们称之为与沮丧有关的情绪),同时,自尊水平也会有所下降。真实的自我与我们认为应该成为的个体(应该自我)(ought self)之间的差距将会导致与骚动有关的情绪,如害怕或焦虑。尽管关于自我的真实内容会随着时间的流逝而发生变化,但是理想自我与应该自我之间的对照,及其对幸福感的影响是相对稳定的(Strauman, 1996)。

为了证明这一点,Higgin, Klein 和 Strauman(1985)进行了研究,他们让大学生填写有关评估自我知觉的问卷,其中包括了他们认为自己理想中的自我是什么样,以及他们认为自己应该成为什么样的人。首先,被试自己填写了问卷,随后,他们分别从父亲、母亲以及亲密朋友的角度填写了问卷,同时,他们还对哪一条人格特征对他们更重要或是更有意义的程度进行了评估。

理想自我与真实自我之间的差异确实可以引发与沮丧有关情绪(Higgins & Bargh, 1987)以及自尊水平的降低(Hggins, Shah & Friedman, 1997;Moretti & Higgins, 1990)。例如,希望成为校报编辑但却落选的人将产生失败和悲伤的情绪。知觉到真实的自我与朋友和父母眼中理想自我之间的差距将产生焦虑。再如,知觉到自己不可能像父亲所希望的那样成为一名成功的商人将使个体感到焦虑而非悲伤。对于个体越重要的人格特质,个体体验到的情绪越强烈(Higgins, Roney, Crowe & Hymes, 1994)。

4.4 自我调控

自我调控(self-regulation)是指个体控制和指导自己行为的方式(Markus & Wurf, 1987)。正像我们所看到的一样,个体内部贮存着很多关于自己的信息,其中包括了他们的个性特征,他们的目标和愿望,以及对自己未来的想像。但是,这些信息是如何与我们现在的感觉或行为相联系的呢?在这一节中我们将具体介绍自我概念是如何调控社会情境中个体的思想、情绪和行动的。为了更好理解自我调控,我们必须先理解操作性自我概念的含义。

一、操作性自我概念

在自我中究竟是哪一部分影响我们的思想和正在进行的行为,这在很大程度上取决于自我的哪个方面与具体情景有关。自我概念中与具体情境相联系的部分被称之为

操作性自我概念(working self-concept)。在教室情景中学术自我倾向会主导我们的思想和感觉,然而这时如果提及周五将举行一个晚会,社会自我就出现了。操作性自我概念非常重要,它调动起整个自我概念,在具体的情境中引导社会行为,并随着社会情境的变化不断修正它(McGuire & McGuire, 1996)。

有时,操作性自我概念可能是与稳定的自我概念相悖的。比如,你和你的朋友产生了争执,同时你还为此骂了她。事后,你可能觉得自己做得并不对,而她可能也是这么想。然而,一直以来你都认为自己是一个易相处的人。在这件事发生以后,你至少可能用几个小时,甚至几天的时间来思考自己。但是,随着时间的流逝,稳定的自我概念胜出,你再一次觉得自己是一个快乐的容易相处的人,尽管事实上有时你并非如此。

只有在操作性自我概念随时间而稳定的情况下,其变化才能导致自我概念永久性的变化。例如,在上大学的时候,你可能并不以为自己特别的有权威。但是,毕业之后,你在银行找到一份工作,掌管着几名下属。在工作几个月甚至几年之后,你就会觉得自己很有权威,而这种观点也将成为你稳定自我概念中的一个重要组成部分。尽管你以前并不是这样,但是由于现在的情境中一致要求你采取权威性的方式,因而它就变成了这样。在这种情况下,操作性自我概念成为稳定自我概念中的一部分。

二、自我复杂性

有关自我调控的另一个重要方面就是自我复杂性(self-complexity)。一些人通过一个或两个占优势的方面来认识自己,而另一些人则把对自己的认识建立在很多特征的基础之上。一名大学生可能认为自己主要的身份是学生,因而把自己的注意力放在了自己的学业表现上。而另一个人则可能采取更为复杂的方式来认识自己:分别从学生、女儿、女朋友、田径队成员以及兼职员工的不同角度来认识自己(Linvile, 1985; Woolfolk, Novalany, Gara, Allen & Polino, 1995)。

Linvile(1985)在对那些持有简单自我知觉的人和持有复杂自我知觉的人之间差异进行分析后指出,拥有简单自我概念的人在他们特别看重的领域里获得成功将会受到鼓舞,但如果失败便易受到伤害。所以,一名看重成绩的学生在得到一个不好的成绩后就会特别伤心和沮丧。但是,一个比较复杂的人,在成功时,他可能会受到鼓舞,而当遇到失败或逆境时,他的其他方面将成为他的缓冲器。例如,一名拥有复杂自我的个体在学术上遇到逆境后,可能会暂时将注意力从学术上移开,去准备一场田径赛,从而,也就能更成功地克服在学术上的逆境。因此,积极的自我复杂性将成为成功应对生活事件压力的缓冲器。特别是在应对逆境时,它可以防止个体产生沮丧的心理。当在生活中的一个方面上遇到逆境而在其他方面都令人满意的这种情况中,逆境的危害要小于将全部生活重点放在一个方面的情况(Showers & Ryff, 1996)。

相当多的研究都表明自我复杂性在帮助个体应对逆境上具有缓冲器的作用。需要注意的一点是只有积极的、复杂的自我表征具有此功能。相反,消极的、复杂的自我表

征则会导致沮丧,而且个体将很难从中恢复(Woolfolk et al., 1995)。认为自己是不合格的人或是在很多方面都做得不好的想法并不能成为帮助人们应对失败和逆境的缓冲器。

三、自我效能和个人控制

影响自我调控的另一方面是自我效能(self-efficacy),也就是认为自己能够成功完成某一任务的信念(Bandura, 1986)。我们是否采取某一具体行动,完成一项具体任务,努力实现一个具体目标,取决于我们是否认为我们能有效地完成这些行动。除非吸烟者认为她能够戒掉烟,否则她就不会停止吸烟。在面对着一份有挑战性的卷子时,认为自己能做好的学生要比那些怀疑自己能力的人更成功地完成它(Bandura, 1986)。

值得注意的是自我效能是高度具体化的,它控制着对具体能力的具体知觉,而非一种普遍性的控制。所以,如果你想知道一个人能否为网球队努力工作,你就需要知道他在组建网球队方面的具体自我效能,而非他是否普遍地认为自己是个有能力的人。

四、自我觉察

不管注意是向内指向自我的,还是向外指向环境的,都将会影响自我调控。通常我们的注意是指向环境的,但有时也指向自己(Duval & Wicklund, 1972)。生活中的一些经历可以使注意自发地指向自己,如看到镜子中的自我、观察自己的相片、被他人所评估,或仅仅是身为团体中的少数派。我们开始不把自己当做环境中行动的主体,而是当做被自己或者他人所注意的客体。这种状态被称为自我觉察(self-awareness)(Duval & Wicklund, 1972;Wicklund & Frey, 1980)。

一般而言,自我觉察使人们依照标准来评估自己,同时引导个体不断调整自己,以达到标准。例如,想像这样一个情景:你走进了一家高级餐厅,坐在镜子前。每次抬头你都能看见镜中的自己。你注意到自己被风吹乱的头发,笨拙的笑容,以及你那毫无吸引力的吃相。这样,在主菜上来之时,你已经觉得自己像一个彻头彻尾的傻瓜了。你逃到卫生间去整理你的头发,并发誓如果你看起来依然不够好,那么回去后你就换张桌子(Duval, Duval & Mulilis, 1992;Sedikides, 1992)。

自我注意使得人们把自己与标准相比较,譬如外表、智力表现、运动能力或道德品质(Macrae, Bodenhausen & Milne, 1998)。我们试图与标准保持一致,依照标准评估自己的行为,决定它是否适合标准,并且不断调整,直到我们与标准相一致或放弃标准。这一过程被称为反馈,这一理论则被称为自我调控的控制理论(cybernetic theory of self-regulation)。

为了理解注意在自我调控中的重要作用,让我们来看看注意对抑郁情绪的维持起了什么作用吧:心理学家认为焦虑或抑郁能够使注意长期集中在自我上,从而影响个体在具体任务和社会情境中有效监控自身行为的能力(Baumeister, 1990; Salovey,

1992)。这种观点认为抑郁导致个体形成消极的自我注意。在面对失败时,一个抑郁的人要比不抑郁的人花更多的时间来关注自己(Greenberg & Pyszczynski, 1986;Wood, Saltzberg, Neale, Stone & Rachmiel, 1990)。个体长期关注于自我,将焦点放在真实行为与理想状态之间的差距上,由于没有行为可以减少这一差距,所以这些因素最终加强了消极的自我印象。因此这种抑郁的自我关注风格将持续下去,甚至加强已经存在的抑郁(Pyszczynski, Hamilton, Herring & Greenberg, 1989)。

个体在公众面前的表现与自己在独处时的表现是有所不同的,这种差异被称为公我—私我意识。公我意识(public self-consciousness)高的个体关注于其他人如何看待他们,看待他们的方式,以及他们在其他人面前如何表现自己(Schlenker & Weigold, 1990)。私我意识(private self-consciousness)高的个体更多地分析自我,更多地对自我进行思考,对内心体验更加关注。他们似乎有比较明确具体的自我基模,而且比较注意自身的内部特征(Shrum & McCarty, 1992)。当公我特别突出时,人们倾向于对自己的人格特征给予更多的权重。但是当他们的注意移向外部时,他们倾向于给予社会标准以更多的权重(Ybarra & Trafimow, 1998)。自我意识的公私形式并非彼此独立,人们可能在两方面都高、都低,或一边高、一边低。

自我意识的公私形式可以预测个体的行为。当拥有公我意识的个体形成自我觉察后,特别是在他们的私我很低的情况下,他们就会调整自己的行为以符合外在的标准(Doherty & Schlenker, 1991)。相反,当拥有私我意识的个体形成自我觉察后,他们可能就会更关注于内部的目标与信念,因此会更努力地去符合个人的标准(Froming & Carver, 1981;Nasby, 1989;Scheier & Carver, 1980)。你符合哪种情况呢?做一下表4-6所列出的题目来寻找答案吧!

表 4-6 自我意识量表

判断一下你是否同意下列条目
____1. 我通常很突出。
____2. 我很关心我做事的风格。
____3. 一般而言,我并不是很了解自己。
____4. 我对现实中的自我有清楚的认识。
____5. 我关心表现自己的方式。
____6. 我的自我意识取决于我如何看待自己。
____7. 我对自己从不了解。
____8. 我通常很注意自己的内部感情状态。
____9. 我通常担心无法给别人留下好印象。

注:如果你对项目1、4、8的回答是同意,而对项目3,7的回答是不同意,那么你的私我意识水平就比较高。如果你对项目2、5、6、9的回答是同意,那么你的公我意识水平就比较高,以上只包括了量表中的一部分题目。

引自:Fenigstein, Scheier & Buss, 1975.

4.5 动机与自我

到目前为止,本章已经对自我概念、自我效能的预期和注意焦点(个体调节自己在环境中行为的决定因素)等问题进行了探讨。事实上,了解驱动自我调节的动机也是重要的。一般说来,人们会追求一种正确、稳定和积极的自我概念,而且会设法寻求可以增进自我中这些部分的情境或者行为方式(Jussim, Yen, & Aiello, 1995; Sedikides & Strube, 1995)。

一、形成准确自我概念的需要

为了预测和控制未来将产生的结果,我们需要相当准确地评估我们的能力。心理学家 Yaacov Trope(1975;1983)曾经提出:在缺乏促使人们维护面子或追求成功的因素时,人们倾向于去选择那些最能体现他们能力的任务。他将这些任务称为诊断性的任务。例如,如果你是一名大学生,那么要想知道你舞跳得怎样,你不可能去儿童的跳舞培训班,也不可能去参加舞蹈大赛。在第一种情况下,你会表现得非常非常优秀,而在第二种情况下则可能表现得很差(除非你接受过正式训练)。对于你舞蹈能力最具诊断性的情境是大学生舞会或聚会。

总体说来,Trope 的研究表明是否对自我有一个正确的了解是决定任务选择的重要因素,当我们对自己能力还不太了解时这一点显得尤为突出(Sorrentino & Roney, 1986)。正确的自我评估使我们能够预期和控制我们未来的绩效(Trope & Bassok, 1982)。研究指出,当我们预期新事物是好的时候,我们最可能追求与自我相关的正确信息,但是当新事物是不好的时候,我们也会表现出进行自我评估的愿望(Brown, 1990)。

二、保持自我概念一致性的需要

与形成准确自我概念需要相关的是保持自我感觉一贯性的需要。我们不希望当自己从一个情境转到另一个情境时会发生巨大的转变;而且我们需要相信我们有一些相对稳定的内在特质(Swann, 1983)。人们倾向于去追求和解释那些可以加强他们现有自我概念的情境,他们会避免或者拒绝与他们已有的自我概念不一致的情境和反馈信息。这一过程被称之为自我证实(self-verification)。例如,可以想像一下,讨论会刚刚结束,一个同学走到你面前对你说,“喂,你在课堂上说话不太多啊,是吗?”有可能就是这一天,你在课堂上没怎么发言,但是你会认为你自己平常可能也是这样的。这样,在下一次课上,你会发现自己的发言比平常要多,以便使你的同学相信你平常的发言就是比较多的,你关于课堂参与的自我概念是正确的。

Swann 和 Read(1981b)在进行了一系列研究后提出,这种保持自我一贯性的需要

是非常普遍的。在一个研究中,他们设立了两种实验条件,分别让大学生们相信其他大学生对他们的评估与他们的自我形象是一致的,或是不一致的。结果表明在阅读这些评估时,大学生们在一致的反馈上花费的时间比不一致的反馈更多。甚至他人评估的特征与知觉到的负性自我特征一致时也会出现这一现象(见 Swann & Schroeder, 1995)。

在与他人交往时,人们会使用能够加强自己自我概念的行为策略。也就是说,人们故意以强化已经存在的自我形象的方式来行动(McNulty & Swann, 1994),特别是当人们对自己的看法很确定时这种表现就显得更为突出了(Pelham & Swann, 1994)。当人们相信他人对他们有着不正确的信念时,这种倾向会特别强烈。我们在前面所提到的那个例子就很好地说明了这一点:在课堂上更加主动以消除同学对之产生的不良印象。

以一贯性的方式来看待自我的需要也会扩展到其他几个自我调节的策略上。我们有选择地与那些对我们的评价与自我评价一致的人交往(Swann & Pelham, 1990; Swann, Stein-Seroussi, & Giesler, 1992)。在穿着打扮上人们选择能够说明他们是谁的标记和符号(Swann, 1983; Swann & Read, 1981a)。例如,如果你想让别人认为你是一个运动员,你会更愿意在班上穿运动服而不是 T 恤。人们对于与自身特征相一致的反馈的记忆要好于对不一致的反馈的记忆(Story, 1998)。

对自我概念一致性的需要是如此地根深蒂固,它甚至能够影响个体的健康。当人们在生活中遇到大量消极事件时,他们就会生病。为什么会发生这种情况呢?一种观点认为这种消极的经验与个体积极的自我概念是不一致的。Brown 和 McGill(1989)以此推论出,如果对压力的消极作用的解释是正确的,那么一个具有消极自我概念的人遇到积极的事件时也可能会生病。Brown 和 McGill 进行了一项研究。他们测量了学生的自尊和近期经历的积极生活事件的频率,例如取得好成绩,愉快地回家度假,个体成功的事件。然后他们将生活事件和自尊与 4 个月中生病的概率进行相关分析。结果表明,在低自尊的个体身上,积极的生活事件与更多的疾病联系。而对于高自尊的个体而言,积极的生活事件则与更好的健康状况联系在一起。

前面的讨论似乎表明人们花费了大量的时间来寻求与他们已经存在的自我概念相一致的情境与行为方式。实际上,这种说法可能是不准确的。大多数情况下,人们可能并不需要主动或者刻意地努力就能够维持他们对自己的看法。保持一致的自我是在熟悉的情境下与家庭、朋友和同事交往过程中的一部分。但是,当人们收到来自他人的不一致的信息时,他们就会有目的地对这种威胁投入特别的关注,努力来消除不正确的观点。

三、自我提升

人们除了拥有准确知觉自我的愿望,还会被提升自我的愿望所驱动。例如,教育过

程就是建立在人们愿意努力提高他们的能力以掌握基础学习任务这个假设基础之上的。很多人都把提高他们在运动领域和其他娱乐项目上的成绩作为目标，而非仅仅保持一个稳定的能力水平。一旦被雇佣，我们希望能够不断提高工作技能，使得我们可以保住在组织中的位置，或得到进一步提升。一些自我调控行为就服务于这种需要(Kasser & Ryan, 1996)。

当我们的目标是自我进步时，哪种类型的信息和情境是我们所追求的呢？在本章的前半部分，我们讨论了 Markus 的可能自我：人们对他们自身未来的想像。Markus 认为通过对未来将要进行的行动产生清晰的设想，我们可以设定合理的目标，并不断进步以趋近目标，同时对在完成目标过程中所需要采取的行为进行详细计划。例如，对于一位即将成为大学教授的人而言，如果她能对自己在这个未来职位上如何表现形成清晰的认识，那么她就可以更好地计划自己的个人发展。因此，可能自我使我们对未来发展目标形成了一个清晰的认识，同时帮助我们实现这些目标。

自我进步也可以通过与他人的社会接触得到改善。特别是将自己与拥有自己向往的技能或特征的人进行比较能够更好地帮助个体提高自己(Taylor & Lobel, 1989)。这一过程称之为向上比较(upward comparison)。例如，一个大学橄榄球队的运动员会将他喜爱的职业球员的照片贴在自己墙上，以激励自己，并随时提醒自己也要逐步取得同样的成功。因此，那些具有我们希望获得的技能或特征的人不但可以激励我们，而且还可以成为帮助我们提高自己的特殊信息来源。

尽管社会心理学家还没有完全搞清楚自我进步的概念(即我们追求提高自我的条件，我们希望进步的特征，我们进步的信息和灵感来源)，但是，他们已经开始着手进行这方面的研究了。

四、自我强化

很明显，我们需要了解关于我们能力和观点的正确信息，如果自我概念不能保持一定的准确性和一贯性，那么我们将很容易做出大量错误的判断和决策。我们需要设定目标，学习新的技能和知识，同时，提高能力和技能的整体水平对我们来说也是很重要的。而我们的自我调控行为在很大程度上也是由我们自我感觉良好的需要和维持自尊的需要所决定的。这些自我强化(self-enhancement)的需要是重要的，在大多数情况下甚至可能是至关重要的(Sedikides, 1993)，特别在是在恐惧、失败或危及自尊的情境中就更显得重要了(Beauregard & Dunning, 1998; Krueger, 1998; Wills, 1981)。

人们满足自我强化需要的一种方法是维持虚假的正性自我知觉，并会稍稍夸大他们的能力、天分和社交技巧(Taylor & Brown, 1988)。Taylor 和 Brown 将此称之为正向错觉(positive illusions)。在生活中至少存在三类正向错觉：(1) 人们认为自己比实际上更优秀；(2) 与实际情况相比，他们相信自己对发生在周围的事件有更多的控制；(3) 他们对未来持不符实际的乐观看法。例如，当让学生们用正向和负向的人格形容

词来准确地描述自己和他人时,大多数人对自己的评价比对他人的评价更高(Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak, & Vredenburg, 1995)。我们记得关于自己的正向信息,但是却很容易遗忘负向信息(Kuiper, Olinger, MacDonald, & Shaw, 1985)。如果我们被要求重建事情发生的情况,大部分人会觉得重建失败的情境要比成功的情境困难得多(Silverman, 1964)。而且,对于我们自己的表现,我们记得的情形要比实际的情形好得多(Crary, 1966)。

正如我们在第3章中所看到的一样,人们更可能将积极的结果而非消极结果归因于自身(Miller & Ross, 1975)。我们将排球比赛的胜利归因于我们自己的特殊贡献,但是我们将失败归咎于"坏天气"或者"队友之间配合不好"。当我们知道自己的负向特征时,我们通常认为它们不如自己的正向特征重要(例如,Campbell, 1986; Harackiewicz, Sansone, & Manderlink, 1985)。尽管我们隐约认识到我们在生活中的某些领域不具天赋(譬如体育),我们会通过避免想到这些,或者避免那些能让我们想起这些方面的情境,将消极的自我知觉排除在外(Showers, 1992)。另一方面,我们也可以发展对天赋和不足的独特定义,这样我们做得好的方面就能比那些表现欠佳的地方得到更多的重视(Dunning & Cohen, 1992; Dunning & McElwee, 1995)。

我们的自我知觉比旁观者对我们的判断更加正向(John & Robins, 1994)。一项研究说明了这一点,Lewinsohn, Mischel, Chaplin 和 Barton(1981)让一些人观察大学生完成一项任务。然后让旁观者在一系列人格维度上对这些大学生进行评估,例如友好、温暖和武断。学生们也对自己在这些维度上进行评估,结果表明,他们的自我评估显著地比旁观者的评估更正向。

有什么样的情况能让人们的自我评估更准确或更均衡呢?事实上,当人们在两个项目之间进行比较以制定决策或设立目标时,他们对待自己会相当准确和诚实。但是,一旦他们逐步实现了这些目标,他们的正向错觉就开始显现出来了(Taylor & Gollwitzer, 1995)。还有证据表明,低自尊或中等程度抑郁的个体自我知觉会更加公正。他们倾向于回想起积极和消极两方面的信息。他们的自我知觉与他人的评估更一致,而且他们较少地表现出自利归因偏差(self-serving attributional bias)(Taylor & Brown, 1988)。简言之,主观上痛苦的个体比高自尊的个体更可能以无偏差的、公正的方式知觉与自我相关的信息,高自尊的个体则倾向于自我强化。但是当人们预期他人掌握与自己能力相关的准确信息,当人们的自我描述很容易得到事实检验时,或者当人们期望获得与自我相关的反馈时,人们会有更中肯的自我评价(Armor & Taylor, 1998; Shepperd, Ouellette, & Fernandez, 1996)。总体来说,当人们无伤大雅的小谎言不会被揭穿时,人们更可能自我夸大,但是当很可能立刻出现相反的证据时,人们就会较少进行自我夸大。

为什么大多数人在自我知觉时会出现很明显的自我强化呢?还有,为什么这些自我强化的知觉与现实不符的状况能够存在呢?Taylor 和 Brown(1988)提出,自我强化

的正向错觉是具有适应性的。对未来不切实际的乐观和错误的个人控制感可以帮助我们对自我产生更好的感觉(Regan, Synder, & Kassin, 1995),让我们实现目标的努力更持久。当我们觉得自己很好,我们就会很快乐,社会互动会更顺畅,而且也比较可能去帮助他人。对自我感觉良好会激励我们更加高效率地、有创造性地工作。例如,如果个体预期一个大项目不会取得成功,那么谁还会继续为这个项目投入精力呢?坚信自己是才华横溢的,我们的努力是会获得成功的才能促使我们继续为目标而努力。总之,自我强化的自我知觉可以帮助我们完成那些被认为是成功生活表现的任务:个人幸福感、愉快的社会交往,投入有创造性、富有成效的工作(见 Brown & Dutton, 1995)。积极的自我认识被认为有助于建立更好的社会关系;但是显然这类关系也存在着一定的局限性。正如我们在讨论自我表达时所提到的一样,拥有过高自我强化的人会疏远他们的同伴(Colvin, Block, & Funder, 1995; Paulhus, 1998)。

人们的动机主要趋向于进行准确的自我评估,还是自我强化呢?这是一个争议颇多的问题,其答案在一定程度上依赖于寻求反馈的情境(Brown & Dutton, 1995; Dunning, 1995; Roney & Sorrentino, 1995; Taylor, Neter, & Wayment, 1995)。个体在直觉上具有自我强化的思维框架,但是那些具有更加分析性、理性思维的个体会会寻求一致的、准确的信息。在不同的文化背景下,这种动机的强弱有所不同。来自西方文化下的个体,譬如美国人可能更多地进行自我强化,而来自集体主义倾向文化下的个体,例如日本人,则更多地关注自我进步,因此更可能进行自我批评(Kitayama, Markus, Matsumoto, & Norasakkunkit, 1997)。

引导自我调控的诸多动机中,对自我强化进行的研究最多,下面我们将讨论几个有关自我强化的若干重要方面的理论。

1. 自我肯定 心理学家们认为自我强化的需要在受到威胁的情境下尤为重要。当人们在某项重要的任务上失败,人们的自我价值就会受到贬抑,他们就会强调或提出其他特征来弥补这次挫折。例如,一个帅气的男孩在一次考试中失利,他就会通过追求同班的女孩来找回自己的面子。或者一个在大学中交友困难的学生会骄傲地炫耀他在高中体育比赛中取得的奖牌。自我肯定(self-affirmation)理论是由 Claude Steele(1988)提出的,他认为人们在自我价值遇到具体威胁时会强化自身其他方面的信息(Aronson, Blanton, & Cooper, 1995; Blanton, Cooper, Skurnik, & Aronson, 1997; Steele, Spencer, & Lynch, 1993)。

Brown 和 Smart(1991)的一项研究验证了上述观点的某些方面,他们让高、低自尊的学生经历一次成功或失败的智力测验。随后,让学生们在一系列特征形容词上对自己进行评估。一半的题目测量与社会属性的特点和特征,另一半题目与刚才他们已经得到反馈的智力测验的特点相关联——即成就相关的特点和特征。高自尊且在智力测验中失败的学生会夸大他们社会属性的积极性,这一结果与自我肯定理论的预期相一致。但是,低自尊学生的结果与预期相反。他们会将失败的经验泛化:他们对智力能力

的自我评估和对社会行为的自我知觉都很低。尽管自我肯定理论的预期是普遍适用的,但是它对高自尊个体的预期要比对低自尊个体的预期更为准确(Steele, 1988; Wicklund & Gollwitzer, 1982)。

2. Tesser 的自我评价维持模型 Abe Tesser 和他的助手(见 Tesser, 1988)提出了另一种社会机制来解释为什么人们要增进和维持他们与自身相关的积极印象,即他们如何面对身边其他人可能威胁或者促进其自我概念的成就。例如,约翰的好朋友马克最近写的短篇小说赢得了一项大奖。约翰会如何反应呢?他会非常高兴,急着将他朋友的成功告诉其他人吗?或者相反,他会嫉妒马克的成功,很不高兴地承认,自己在写作方面的天赋不如马克吗?在通常情况下,什么时候他人的成功经历会增强我们的自我评价,什么时候它会威胁到我们的自我价值呢?Tesser(1988)用自我评价维持模型(self-evaluation maintenance model)对这个问题进行了回答。

Tesser 的模型以自我强化的动机为中心。对于处在社会环境中的个体而言,他人的成绩会影响到我们的自我评价,特别是那些与我们心理上较为亲密的人其影响就更大了。在模型中,知觉到的亲密度可以来源于与他人的关系,例如朋友或亲戚。但是亲密度也可以以共有的特征为基础,例如种族、性别、宗教或生理上的相似。一般来说,与我们在心理上亲密的个体的行为要比在心理上疏远的个体的行为对我们影响更大。

Tesser 对他人表现得比我们好的情境进行了研究。当他人的表现很平常或较差时,他人的行为对我们的自我评价不是很重要。依据 Tesser 的理论,与我们亲密的人的优异表现会引发关键情境。在这种情况下,什么决定我们的反应呢?我们会为他人的成就感到骄傲,还是会将我们自己消极地与他人进行比较呢?其中起关键作用的因素是他人的成绩与我们的自我定义是否相关。如果约翰梦想成为一名能够获奖的、有创造性的作家,那么知道好朋友超过了他,就很可能威胁到他的自我评价,并会引起嫉妒和难过(Morf & Rhodewalt, 1993)。换句话说,如果约翰不是十分关心他的写作能力,并且将创造性的写作看做是与他的自我无关的事情,那么他就会为好朋友的成功感到高兴,因为这不会威胁到他的自我评价(参见 Brown, Nowick, Lord, & Richards, 1992)。

用更加专业的术语来说,自我评价维持模型的主要思想如下:

- 比较效应:当他人超过我们的行为与我们的自我定义相关时,他的表现越好,他与我们的关系越亲密,对我们自我评价的威胁也就越大。我们会嫉妒、失落甚至愤怒。
- 反射效应:当他人超过我们的行为与我们的自我定义无关时,他的表现越好,他与我们的关系越亲密,我们在自我评价中获得的就越多。投射过程使我们感觉积极,且会为他人的成功而骄傲。

上述问题中行为的个人相关性的关键作用是很重要的。同样的因素(亲密度与高成绩)可以导致相反的影响,而这种影响依赖于行为是否与我们的自我定义相关。

情感唤醒对于自我评价的维持也很重要。也就是说,当他人超越我们的行为对我

们的自我定义很重要时，只有当我们对他人的成功经验产生强烈的情感反应时，我们才会倾向于维持高度的自我评价。如果情感唤醒没有发生，或者它被错误地归因为某些无关的因素，自我评价维持状态水平的变化就会远远低于一般水平(Tesser, Pilkington, & McIntosh, 1989; 还见 Tesser & Collins, 1988)。

自我评价维持模型可以得出一些关于社会交往的可检验的推论，这些推论大都得到了实验性的支持(Gump & Kulik, 1995; Tesser, 1988)。例如，一个自我评价因好朋友的成功而遭到损害的人会通过多种途径来加以弥补。一种途径是降低与高成就朋友的亲密水平。约翰可能会减少与马克的接触，并贬低他们友情的价值。另一种途径是改变一个人的自我定义。约翰可能决定，写作并不是他的理想，他可能会关注文学批评或艺术史。第三种途径是改变成就间的差异。约翰可能会付出更多的努力来提高他的写作技巧，或努力使自己确信，马克的得奖是凭借运气而非他的能力。总之，与我们关系亲密的人的成功会给我们带来一种复杂影响，它们有时会带给我们快乐，但有时通过比较也会让我们消极地评价自己。

4.6 社会比较理论

我们很早就注意到与他人进行比较是了解自我的重要源泉。一旦我们想要知道在某项具体的品质或能力上我们处于什么位置，而客观的信息又不可利用时，我们就会将自己与他人进行比较。这种策略就是社会比较理论的核心，该理论是社会心理学最重要的理论之一。

1954年，现代社会心理学的先驱者利昂·费斯廷格(Leon Festinger)提出了社会比较理论(social comparison theory)。费斯廷格认为人们需要对他们的能力水平和态度的正确性做出准确的评估。为了做到这一点，他们与和他们相类似的个体进行比较，而后评定自己的水平。费斯廷格举了一个形象的例子来加以说明：他认为初级象棋选手倾向于将自己与其他的初级选手做比较，而不是和大师们比较。费斯廷格的社会比较理论可以被总结为以下三点：

- 人们希望正确地评价自己的观点与能力。
- 在缺乏直接的自然标准时，人们通过与他人比较进行自我评价。
- 一般说来，人们倾向于将自己与相同水平的人进行比较。

今天，心理学家对于社会比较过程的理解已经比费斯廷格最初的模型深入了很多(Goethals & Darley, 1987; Taylor & Lobel, 1989; Wood, 1989)。社会比较理论的范围已经得到了扩展。我们现在了解到人们所做出的比较判断不仅包括了他们的能力与观点，而且还包括了他们的情感、人格与成绩维度(如薪水和声望)。社会比较的过程对社会生活的很多方面都有影响。例如，我们认为目前约会的对象比以前约会过的所有人和现在能够约会的人都优秀，这一点对于我们对关系的满意感和承诺都有重要的含

义。我们自己的社交群体或所属种族经济或社会地位不如社会中的其他群体这一比较会增加不满,并产生群体间的冲突(见第13章)。

一、社会比较的目的

费斯廷格关于获得准确的自我评价是社会比较惟一目的的断言已经受到了质疑。研究者发现,社会比较可以为各种各样的个人目的和动机服务。不足为怪的是,这些动机与那些更加普遍的驱动自我调节的动机非常相似。

1. 准确的自我评价 正像费斯廷格所提出的一样,有时人们想要真实地了解自己,甚至是在反馈信息并不令人满意的情况下也是一样。例如,知道自己在排球队里表现得最差,可能反而能激励你付出更多的努力,或者促使你改变自己选择的运动类型。

2. 自我强化 人们可能会用他们自己比较优秀的方面与他人进行比较,而不是追求一个真实的自我评价。例如,一个正在努力学习微积分的学生就会倾向于强调他在这方面比那些这门课不及格的同学要强。自我强化的愿望会促使人们与那些不如他们幸运、不如他们成功或者不如他们幸福快乐的人进行向下社会比较(downward social comparisons)(Gibbons, Benbow, & Gerrard, 1994; Wills, 1981)。将自己与不如自己的人进行比较,确实可以使一个人认为自己更优秀。

3. 自我进步 正像我们在前面所提到的一样,人们有时会将自己与成功的模范进行比较。与费斯廷格的假设相反的是一个初级象棋选手可能会精心地将自己的策略与高级大师们进行比较,以评估他学习步骤的正确性,并从大师的走法中得到学习,或从大师的模式中获取灵感(Butler, 1992; Bunnk, Collins, Taylor, Van Yperen, & Dakof, 1990; Taylor & Lobel, 1989; Wood, 1989)。也就是说,自我进步的愿望会导致人们与那些更成功的人进行向上社会比较(upward social comparisons)。当然,这样做的危险是与比我们强很多的人进行比较会使我们受到打击,并会让我们产生无能(Wheeler & Miyake, 1992)、嫉妒或羞耻的感觉。究竟向上社会比较是激励性的还是打击性的依赖于成绩优异者的标准是否可以达到(Lockwood & Kunda, 1997)。可达到的标准是激励性的,而不可达到的则是打击性的。

二、比较过程

费斯廷格关注一个人在有意做出社会比较时所遇到的情境问题。我们很容易找到类似的例子。例如,一个在地震中劫后余生的人,可能会积极地将他的反应与其他人进行比较,还会花费数个小时与邻居和朋友讨论他们的经历。但是在其他的一些情境下,社会比较不是个人有意寻求的,而是情境强迫产生的(Wood, 1989)。例如,小学生在一起打棒球的时候,很清楚谁打得好,谁打得不好。一些孩子可能不愿意进行这些社会比较,但是他们发现这是他们学校生活中不可避免的一部分(参见 McFarland & Buehler, 1995)。

自发的比较会对个体产生重要的影响(Thornton & Moore, 1993)。这一观点在Stanley Morse和Kenneth Gergen(1970)的经典研究中得到了证明。在他们的研究,所有的被试都是研究者通过在校报上刊登招收"人格研究"兼职工作者(两份工作)的广告招募来的男性大学生。每个学生前来进行工作面试时需要填写一些问卷,其中包括了对自尊的测量。然后他进行下一份工作的申请,在同一间房间里填写申请材料。实验的操作条件是,改变其他申请者(实际是研究助手)的出现情况。

半数的被试所遇到都是一位"脏先生"——一个穿着皱巴巴的裤子、一件发臭的运动衫而且没穿袜子的年轻人。他看起来非常不守纪律,在填写表格的时候频繁地扫视全屋的人。相反,另一半的被试则随机遇到一位"净先生"——一个修饰得很得体,而且很有自信的年轻人:他穿着一套黑西服,夹着一个公文包。研究者在研究的后半部分重新测量了被试的自尊以检验"净先生"或"脏先生"的出现对被试的影响。与预期相一致的是,可以与"脏先生"进行向下社会比较的被试自尊得到了提高;经过比较,他们感觉自己更好、更强。而与"净先生"进行向上社会比较的被试则会自尊下降;经过比较,他们感觉自己不是很好,不如他人。结果说明,自发的社会比较会对我们的自我评价产生重要的影响。

费斯廷格强调人们倾向于将自己与相同水平的其他人进行比较。但是相同水平的哪些维度才是最重要的呢?让我们来考虑一下下面这个案例:一个选修历史公共课的大学生想要评价她在这方面做得如何。她可能会将自己与所有选课的同学进行比较,通过查自己的成绩在全班排在什么位置来做到这一点。但是她也可能认为这不是一个最好的比较方法,因为学生们在高中时所修过的历史课程是千差万别的。

于是,她可能决定只与像她一样,在这方面背景有限的非历史专业的同学进行比较。以专业的术语来说,这是一种基于相关属性相似性(related attributes similarity)的比较。相似性的基础不仅仅是她的成绩,还包括她的背景或对这门课程的准备工作,即一种与成绩相关的属性(Goethals & Darley, 1987)。

另一种可能是,如果这个女生想要知道她与班上其他女生比较的结果。那么在这个案例中,她选择比较的目标就应该是与她在性别上相同的个体,其相似性的维度与历史课的成绩似乎是无关的。人们经常依赖于性别、种族或民族上的相似性来进行比较,甚至当这些属性与任务绩效不存在直接相关时也会这样做(Wood, 1989)。

最后,这个学生想要了解她的成绩在班上排名的信息,所以她有兴趣将自己与最好的和最差的学生进行比较。在进行比较的维度平均数不清楚的情况下,人们特别喜欢寻求最好和最差的人的信息。例如,如果有人告诉你,你在"综合取向"的评价是中等程度,而你又不知道综合取向的平均数,你就会寻求那些在这项评价中非常好或非常差的人的特征信息。在这个案例中,与和我们自身的绩效存在巨大差异的人进行比较,可以对我们了解这个维度包含的内容产生帮助。总之,每一种类型的比较都会给我们提供不同的信息(Wood, 1989)。所有的信息都可能是有用处的,而它们是不是有用则依赖

于个体的目标。

我们花了很长的篇幅讨论作为了解自我知识来源的社会比较过程。但是，这并不是说社会比较是我们了解自身的最重要途径。虽然社会心理学家对社会比较作为自我了解的来源特别感兴趣，但是可能其他的自我了解的方法(如客观信息，一个人的记忆贮存，以及来自他人的直接反馈)能够提供更加一致、更加有用的了解自我的信息。当我们想知道我们是什么样子的时候，我们会在可以得到客观信息的维度上进行自我评价，也可以通过询问他人我们是什么样子来得到。社会比较过程是一种间接获取这类信息的方式，信息的用途依赖于我们如何选择比较的目标。社会比较很可能是自我了解和自我评价的来源，但却并不是主要的方式。

4.7 自我表达

约翰正在精心地准备一次重要的工作面试。他背诵了对工作经验的描述，修剪了头发，并且考虑了穿哪一套衣服更合适，以及穿马甲是不是太正式。他买了一个新的公文包来装他的资料，并且比约会的时间提前到达。在他面试时，约翰没忘记有力的握手和明朗的微笑。在面试过程中，约翰努力让自己看起来精力集中，回答问题深入透彻。简而言之，他做了所有的努力让他自己看起来精力充沛、能力十足，可以胜任这份工作。

社会交往中一个普遍存在的现象就是想要控制我们留给他人的印象。我们称之为自我表达(self-presentation)，它是指我们努力控制自己给别人留下的印象。自我表达的基本目标是建构与他人的交往，使我们可以获得理想的结果。在约翰的案例中，其目标就是获得这份工作。

为什么自我表达对于了解自我是非常重要的呢？有几种原因可以解释这一点。我们通常希望人们积极地看待我们，如把我们看成是一个有趣、友善、聪明和热心的人。但是有时我们也会尽力传达反面的信息(Kowalski & Leary, 1990)。例如，校园里的恶霸可能希望表现自己是粗鲁和具有威胁性的。而其他的时候，我们的目标可能是最小化恶劣印象，例如，为考试迟到找出合理的借口。我们希望呈现给他人的形象是多种多样的，自我表达帮助我们描述和理解这些自我形象。除此之外，自我表达还会影响自我知识。我们让他人了解自己的方式会对我们的自我概念产生影响。当我们公开地表现出某些行为时会比我们私下表现出这些行为对自我概念的影响更大(Tice, 1992)。通过我们自身的行为，我们可以获得对自身的了解。

自我表达通常是一种有意的行为。在约翰的工作面试中，他非常清楚他的愿望是表现自己是努力工作的、有天分的人。但是，在熟悉的情境下，自我表达行为可以是自发的(Baumeisterm, Huttonm & Tice, 1989)。和朋友们在一起时，约翰可能会习惯性地把自己表现成一个贪玩、不把工作当回事的孩子。当特定情境下的自我表达成为一种习惯时，人们就不会再有意识地进行印象管理了，而是会将他们的注意力投向情境的其

他方面。

社会学家 Ering Goffman(1959)曾经把自我表达比做演戏。就像戏剧演员一样，我们通常会特别注意我们的外表——我们看起来的样子、我们的服装，当然还有我们的习惯和癖好。当我们为一次约会而“盛装打扮”时，或者牢记在工作中不嚼口香糖时，我们都是在控制我们的外表以传达我们希望留给他人的印象。有时在自我表达时我们会需要一些小道具的帮助。喝有档次的红酒，开高级轿车，戴一个闪耀的订婚戒指，都是人们使用物理手段表达特殊印象的途径。安排情境也很重要。例如，调暗光线，配以柔和的音乐，是营造浪漫气氛的前奏，而和朋友去野外远足则是为了传达我们对大自然的喜爱。自我表达的另一个特征是预演。在一个社会事件发生之前，我们就会设想我们应该说什么、做什么，在心理上做好各种准备。

Goffman 观察到，人们通常会在社会交往中区分“前台”和“后台”。后台是人们为表演做准备的地方；前台是进行表演的地方。当人们为一次晚宴做准备的时候，一个紧张的业余大厨会花费一整天的时间在厨房里，疯狂地想要做出复杂的菜谱，将家里每一个锅都用上。但是，大厨的前台行为可能是相当不同的。当客人在餐桌旁坐定，赞扬桌上精心准备的菜肴时，大厨可能会表现得很平静、很有经验地说：“哦，这只不过是我下午随便做做的。”

自我表达的一个重要方面是了解你的观众。对于一个追求时尚的青少年来说，在同辈中流行的服装和发式可能会被长辈的亲属认为怪异。“扮演他人”的这种能力可以帮助我们预期他人对我们的行为将如何知觉和反应，这种能力对于良好的印象管理是非常关键的。因此，社会交往的挑战之一就是能够随情境不同，依据我们自我表达的目标和观众的属性改变我们的行为。

一、留下良好的印象

自我表达中最常见的动机可能就是留下良好的印象(Schlenker, 1980)。那么，人们如何实现这个目标呢？我们已经发现了几个成功进行印象管理的小策略(Fiske & Taylor, 1991)。其中的一种策略是遵循社会情境的规范。例如，在晚宴上，一个人可能会讲有趣的故事和小笑话。相反，在葬礼上，对死者家人表示悲伤和同情则是更适合的。另一种策略是与他人的行为相匹配。例如，如果你新认识的朋友向你吹嘘她的网球技术，那么你也可以吹嘘自己在这方面的能力。但她要是水平一般或比较差的话，那么如果你也表现出相似的水平就会给她留下更积极的印象。

创造积极印象的两种附加的策略是自我提升(self-promotion)和逢迎(ingratiation)。这两种策略是有所不同的。自我提升是指传达自己的积极信息，要么通过一个人的行为，要么通过讲述自己的积极事件。相反，逢迎或奉承则是指谈论一些关于听者的积极事件。Jones 和 Pittman(1982)曾经指出这两种策略反映了不同的目的：自我提升者希望自己看起来更有竞争力，而奉承者希望能让别人喜欢(Gordon, 1996)。在某些情境

中(如工作面试),个体可能会同时努力实现这两个目标,表现为既是令人喜爱的,也是聪明能干的。

自我提升也可能是很难处理的。讲述你的成就可以提升你的自我表达,但是也可能产生相反的效果,造成你欺骗他人或者为人不可靠的印象(Cialdini & De Nicholas, 1989; Jones & Pittman, 1982)。这是因为观察者通常同时在多个维度上评价一个人。炫耀的自我提升者可能的确让他人相信自己有实力,但同时又表现出明显的妄自尊大。

自我表达中的一个重要因素是人们讨论自己时的背景。一项研究比较了人们在不同情境下对自己的智力进行积极评价时给别人留下的印象(Holtgraves & Srull, 1989)。对于提到自己智力成就的人们来说,当他们这些回答是针对于具体的问题时,这些人会更令人喜爱。例如,如果问一个人他期中的成绩如何,他回答说获得了93分就可以给别人留下良好的印象。相同地,在双方都互相暴露的背景下,积极的自我表述有利于塑造一个人的形象。例如,在与克莱尔的谈话中,克莱尔表示自己桥牌打得非常好,安迪回应说自己在象棋俱乐部的联赛中取得了很好的成绩就会给对方留下积极的印象。相反,在未受到询问,也没有他人提供相似的信息时,人们就按照自己的方式陈述自己的优点会被知觉为不令人喜爱,考虑欠周以及自尊自大。谈话的背景会使听众解释自我提升陈述的方式产生巨大的差异。

积极印象管理的另一种策略是小心应用谦虚(Cialdini & De Nicholas, 1989)。例如,一位女垒球明星奇迹般地挽救了她的球队,她可能描述自己的成就为"相当好",并强调没有全队的努力不可能有最后的结果。但了解她的成就之后,人们可能会认为她既招人喜欢又很有实力。诀窍在于知道什么时候谦虚是有效的。主要有两条原则:第一,只有当成就确实很出众的情况下,谦虚才可以提高一个人的公众形象。对不良成绩谦虚是不会增强个人形象的。第二,只有当其他人了解个人成功的全部背景时,谦虚才可以提高他的公众形象。冠军可以谦虚是因为她已经有了很高的声望。

自我表达包括言语和非言语的行为。在第3章中,我们曾经描述了对自我表达有一定作用的非言语行为。一般说来,当言语和非言语的信息一致的时候,自我表达是最让人确信的。一个人以抑郁、悲伤的口气说自己"非常快乐"显然是不能令人相信的。相反,一个人表示她希望进一步了解我们,同时对我们微笑,和我们频繁地进行眼神接触,并且和我们坐得很近,这就非常让人相信她说的是真的。有时我们的自我表达是如此让人确信,以至于我们都会相信自己。特别是,如果我们的自我表达是令人信服的,并且与我们自我观点(self-views)一致的话,那么我们就会相信它,正如我们希望我们的表达对象也相信它一样(Schlenker & Trudeau, 1990)。

在印象管理中不仅仅包括自己做过的事情,还包括我们与那些成功的、身处高位的、著名人物建立的联系。Robert Cialdini 和他的同事曾经用术语"BIRGing"来指代"在他人荣耀映射下"的这种倾向(Cialdini et al., 1976; Cialdini & De Nicholas, 1989)。人们可以通过突出与他们合作的成功人士来强调他们个人的自我表达,即使这些联系

相当微弱，他们也会这样做。如果一个人告诉我们他和总统来自同一座小镇，或者他曾经遇到过芭芭拉·史翠珊，或者他的朋友买彩票中了100万，他就是试图通过与有钱人或者名人的间接关系来使我们对他另眼相看。

二、无效的自我表达

自我表达不总是有效果的。有时我们的行为表现的不是我们积极的方面。例如，我们可能会忘记母亲的生日或在餐馆吃饭时把汤洒在裤子上。这时，我们所能做的不过是最小化我们的损失。

当我们的自我表达被扰乱时，我们就会产生尴尬的感觉，这是一种普遍的、不愉快的情绪反应(Parrott, Sabini, & Silver, 1988; Schlenker, 1980)。例如一个侍者打碎了一个盘子，或者一个人在无意中喊错了别人的名字等。这些都是印象管理中最小的失误。自我表达的失误还包含有更为严重的错误，例如一名职业演员忘记了台词，或者一位著名的科学家被发现在对数据的解释中出现了错误。尴尬的人通常的反应是努力挽救被打乱的交往模式。这个人可能会道歉，或者给出一个理由，然后试图能重新拾起中断的模式。因为尴尬的情境通常对于现场的每个人来说都是不愉快的，所以其他人也会帮助失误的人挽回面子。

理由在印象管理中可以起到很重要的作用。在考试中或在运动竞赛中糟糕的表现会让人置疑我们的能力。一种处理这种暂时的、而非稳定的不良表现的方法就是给出一个借口(Kernis & Grannemann, 1990; Snyder & Higgins, 1988)。与归因理论(第3章)一样，人们通常将自己的失败归因于外部的、不可控的原因。说你考试失败是因为考试太难了，其他同学也都没有及格(外部的、不可控的因素)，比起说考试很容易，是你能力不足没有掌握所学的知识(低能力)更令人满意。

理由的重要性不局限于成功的事件。社会责任的失败，例如约会迟到，也会带来印象管理的问题。如果你说迟到是由于车胎爆了(外部的、不可控的原因)，比起你说忘记上闹钟了(粗心)，很可能留下一个更好的印象——避免引发对方的怒气(Weiner, Amirkhan, Folkes, & Verette, 1987)。

三、自我阻碍

一种相关的，但却是更加极端的处理失败的策略被称之为自我阻碍(self-handicapping)(Baumeister & Scher, 1988; Berglas & Jones, 1978)。有时人们会采取一些阻碍成功的行为，这使得后来当他们遇到彻底的失败时，可以将失败归因于这些障碍，而不是由于他们能力不足。在数学考试之前熬夜读书的学生可以将他的低成绩归因于疲倦，而不是他在数学方面能力低。一个缺乏练习的高尔夫球手可能会将她一下午都把球打到树林和沙窝里归因于她缺乏练习，而不是缺乏能力；一个酗酒的人会将失业归因于他的醉酒，而不是他工作成绩欠佳。在哈罗德·凯利(Harold Kelley, 1967)的归因框

架中，能力归因是被打了折扣的，因为还存在其他可能的原因——障碍。

在一个检验自我阻碍现象的实验中，Shepperd 和 Arkin(1989)通知学生被试，他们需要参加一个考试，这个考试或者被描述为对他们的学业成功有预测效果或者被描述为没有预测效果。除此之外，让一半的被试相信，在他们考试的过程中有高频的铃声出现，可能会干扰他们的考试成绩，而另一半被试则没有环境干扰物的存在。然后问被试他们考试时是否愿意听音乐，他们可以在音乐的类型上做出选择，有的音乐可以促进考试成绩，有的音乐则可能干扰考试。结果说明了被试的自我阻碍；也就是说，当他们参加很重要的考试(可以预测学业成功的考试)时，他们选择会干扰他们任务绩效的音乐。但是，这只发生在当环境中预先不存在干扰的情况下。被试参加考试，但是预期环境中会出现刺耳的铃声，显然根本没必要给自己设置额外的障碍，因此较少可能选择会干扰考试的音乐。本实验的结果见图 4-3。

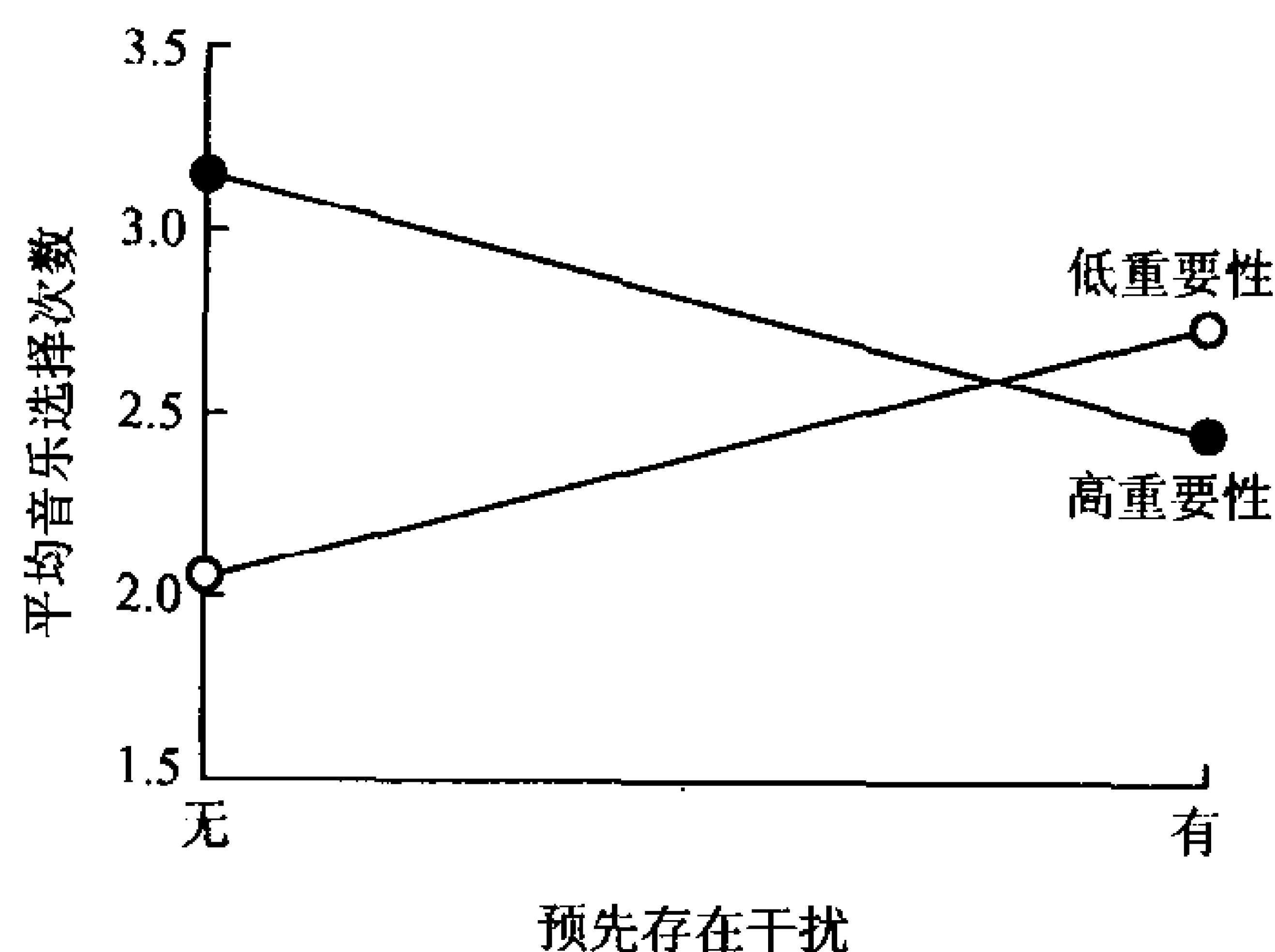


图 4-3 参加重要考试又选择干扰音乐的被试，似乎是想给他们考试失败找一个预先的借口。但是，这种结果仅仅发生在环境中不存在预先干扰的情况下

数据引自：Shepperd & Arkin, 1989.

人们也会为了保护他们的形象而声称是在实际上可能并不必须存在的障碍阻碍了成功的发生。Snyder 和 Higgins(1988)和其他研究者曾经指出在可能会导致失败的评价性环境中，人们就会做出这样的声明，例如考试焦虑症、社交焦虑、害羞、抑郁或者曾经有过创伤事件的历史。这些症状的存在也可以保护人们，使他们不把自身的失败归因为能力欠佳：在一场糟糕的网球比赛过后，你可以声称你需要一副新眼镜来避免自我责备，同时还可以避免他人的批评。正如你所预想的一样，这样的理由将减少失败对自己的负面影响，至少在没有人知道事情真相的情况下是这样的(Mehlman & Snyder, 1985)。但是，其他人并不总会被一个人的自我阻碍策略所蒙蔽(Rhodewalt, Sanbonmatsu, Tschanz, Feick, & Waller, 1995)。

有两种自我阻碍策略：(1) 行为的自我阻碍(behavioral self-handicapping)，这种策略通过人们实际创造真正的障碍来起作用，例如疲倦、酗酒或药物依赖，不准时，注意力

不集中等等(例如,Sharp & Getz, 1996);(2) 自我报告的阻碍(self-reported handicaps),通过人们声称自己生病、焦虑、害羞或创伤后应激障碍来起作用。当这些状况存在的时候,我们都可以把它们当做不良绩效的借口(Arkin & Baumgardner, 1985; Leary & Shepperd, 1986)。在上述这两个案例中都存在着自利归因偏差,其关键动机是自我强化,或自我夸大和自我保护的需要,或者是避免对失败进行稳定的、不可控制的、内部归因的自我防御性动机,例如天生能力低下(Rhodewalt, Morf & Fairchild, 1991; Tice, 1991)。

上面的分析告诉我们,自我表达的压力有时可能会促使人们说谎(对他人也对自己),隐藏一些关于他们行为的真正原因。有时想要给他人留下美好印象的愿望会与诚实的愿望发生冲突。同时,研究者发现长期采用保护自尊的自我阻碍策略会对个体本身造成伤害。习惯性进行自我阻碍的人们更可能采取退缩的策略,更关注于消极的结果。其结果是,他们有着糟糕的学习习惯,学业上就会更加差劲,而且心理调节能力也比较差(Zuckerman, Kieffer, & Knee, 1998)。自我阻碍可能会在短期内起作用,但是从长期的角度上讲,这绝不是成功的自我管理的方式。

四、自我监控

我们所有人在社会中都是一个演员,都在表演一个希望留给他人的印象。但是对于某些人来说,对自我表达的关注是一直存在的。自我监控(self-monitoring)是指在较广的生活情境中强调印象管理的倾向。Mark Snyder 和他的同事开发了一份纸笔的测验来评估这种人格倾向(Briggs & Cheek, 1988; Snyder, 1987; Snyder & Gangestad, 1986)。自我监控行为频率高的个体是对情境线索要求的适当行为特别敏感的人。在自我监控量表中,他们会同意以下的陈述:

“我很可能是一个好的演员。”

“当我不喜欢某些人的时候我也会欺骗性地友好对待他们。”

“在不同的情境下,面对不同的人,我常常表现得非常不同。”

相反,自我监控行为比较少的个体较少调节自己的行为以配合情境的要求;他们的自我表达通过他们内部的态度和价值观在更加广泛的范围得到控制。他们会同意以下的陈述:

“我只会与人争论我已经确信的观点。”

“我很难转换我的行为来适应不同的人和不同的环境。”

“我从来都不擅长看他人的动作猜字谜或进行即兴表演。”

高、低自我监控的个体在多个方面都表现不同(Snyder, 1987)。与低自我监控的人相比,高自我监控的人付出更多的努力来了解他人、评估社会情境(例如,Foske & Von Hendy, 1992)。他们更多地关注他们即将面对的和正在接触的人的信息,而且他们也更可能调节自己的行为以适应环境的要求。例如,高自我监控的人在使用面部和

声音表达自己的情感时更具有技巧性。自我监控会在各种情境下影响交往行为。例如,在约会时,高自我监控者倾向于更多地关注外貌具有吸引力的人,而低自我监控者倾向于给人格更多的权重(Glick, DeMorest, & Hotze, 1998; Snyder, Berscheid, & Glick, 1985)。由于高自我监控者更多适应环境的要求,他们的行为随情境变化得更多。

在阅读关于自我监控的这部分内容时,你可能会试着勾勒出自己或朋友的情况。你还会好奇哪一个取向是好的,或者说最有用处的。事实上,对于高、低自我监控来说,都包含正反两个方面。高自我监控者认为自己是实践取向的,对于社会情境有着最好的匹配。他们的知觉和社会敏感性使得他们与不同的社会情境有效地相互影响。但是,极端高自我监控的个体会被批评为是自我本位的机会主义者,他们会改变自己和自己的观点来适应环境。相似的两难情况在低自我监控者身上也存在。一方面,他们认为他们自己是有原则的人,他们有勇气坚持自己的信念,向着自己的目标努力不受社会的影响。但是,极端低自我监控的人也会被批评为不敏感、不灵活和顽固。幸运的是,大多数人都处于这两个极端之间。

4.8 文化与自我:一点评论

在本章的前半部分,我们提到过依赖于不同文化取向的自我概念会有所不同。具体而言,通常认为美国和其他西方文化拥有的是独立性自我(independence self),而东方和南方文化拥有的是相互依赖性自我(interdependence self)。由于如此多的研究是关于西方文化下的自我,所以本章中自我的内容会大量地强调独立性自我的特征。我们已经知道了在独立文化和相互依赖文化下一些有关于自我的信息会表现出巨大的差异。例如,自我强化在西方文化下是普遍存在的,但是在相互依赖的文化下却并不常见。那么我们就有理由假设本章中所研究的其他概念在相互依赖文化下会表现为不同的形式,或者根本就是不存在的(Simon, Pantaleo, & Mummedy, 1965)。这些概念有自我肯定(self-affirmation)(Steele, 1988)、自我证实(self-verification)(Swann, 1983)、自我意识(self-consciousness)(Fenigstein et al., 1975)、自我控制(Carver & Scheier, 1981)以及自我阻碍(Jones & Berglas, 1978)。心理学家对这一领域的研究才刚刚起步,尽管研究者认为这一领域的研究方向是清晰的,并且他们近十年来一直关注于这个方向,但是该领域仍然存在很多重要的东西需要进一步揭示。

小结

1. 自我是我们关于自身信念的集合。这些信念的内容被称为自我概念，我们对之所做出的评估是自尊。

2. 自我认识来源于早期的社会化、他人的反射性评价、他人的直接反馈、自我知觉、环境特点、社会比较过程、社会认同以及文化。

3. 对文化进行分析后研究者提出，西方人建构的自我是独立的、惟一的、重要的和自主的，而集体主义文化中所塑造的自我是相互依赖的，是社会关系的一部分。这一差异深刻地影响了与自我有关的心理现象。

4. 关于自我的信念是以自我基模(对自我的功能与其所产生的一般性功能相类似)和可能自我(我们在未来可能成为的形象)的形式表达的。我们的自我概念与理想自我或应该自我之间的差异会对我们的情感产生强烈的影响。

5. 自我调控是指我们如何控制和指导我们的行为。它受到了如下几个方面的影响：操作性自我概念，对自我效能的信念，自我的复杂程度，以及注意焦点即自我觉察。

6. 很多动机都可以驱动人们的自我调控。人们希望拥有正确的、一致的、积极的自我概念。他们也会追求帮助他们进步的信息和情境。

7. 自我肯定是指当在某一领域中的自我概念受到威胁时，在自我的其他方面提高自我概念的努力。自我评价性维持是指在一项与个人相关或无关的任务中，我们与其他个体的亲密程度将会影响我们的投入水平。

8. 通常我们会将我们的特征、观点和情感与他人进行比较，这一过程称之为社会比较。很显然，我们倾向于与相似的个体进行比较，但是有时我们也会与那些比我们优秀的人进行向上比较，或者与那些不如我们的人进行向下比较。社会比较可以帮助我们准确地评价自己，或是进行自我强化性的评价，同时它还可以帮助提高自我。

9. 自我表达是指我们控制我们留给他人的印象。就像演戏一样，我们在情境中塑造我们的行为以留下想要留下的形象，通常是积极的形象。适度的自我提升和谦虚是两种常用的留下积极印象的策略。

10. 当给他人留下了糟糕的印象时，人们可以通过给出借口或设置自我阻碍来进行印象管理，也就是说，声称遇到了无法克服的障碍，以至于不能获得成功。

11. 自我监控是指我们依照环境调节自己行为的程度。高自我监控的个体对情境的线索非常敏感，可以依照情境不断改变自己的行为；而低自我监控个体的印象和行为在很大程度上取决于其内部状态和价值观。

自我思考

1. 对本章中所讨论的自我认识来源进行思考。想一想，在你了解自我的过程中，什么对你是最重要的？它们是以什么方式来起作用的呢？

2. 人们需要准确的自我概念、对自我的一致性感觉、提高自我的目标，以及对自身及其所取得的成就感觉良好的能力。有时这四种需要是同时起作用的，有时则不是。我们如何才能使一致性自我的需要与提高自我的需要相融合呢？我们如何整合我们准确了解自我的需要与维持良好自我感觉的

需要呢？想一想是情境的哪些方面使得这些需要中的某个或某几个显得特别重要，以及这些需要间的冲突应当如何解决？

3. 有时，人们以他们实际看待自己的方式来表达自我，但是有时他们的自我表达需要是依照情境的要求来做出的。人们拥有哪些自我表达的需要，他们又是如何管理他人对自己的印象呢？

4. 关于文化与自我的分析结论是有些文化下的个体会发展出独立的自我概念，而另一些文化下的个体则会发展出有依赖性的自我概念。但是在任何文化下，人们都可能或多或少的独立或依赖。你是如何评价自己的特点呢？你的自我概念通常是独立性的还是依赖性的？这种自我的感觉与你所在文化的一般价值观是否一致？

关键术语

双文化胜任力
种族认同
逢迎
正向错觉
公我意识
自我肯定
自我概念
自我强化
自我阻碍
自我表达
自我基模
社会比较理论
向上社会比较
自我调控的控制理论
理想自我
相互依赖性自我
可能自我
反射性评价
自我觉察
自我差距
自尊
自我监控
自我提升
自我证实
社会认同
操作性自我概念
向下社会比较
独立性自我
应该自我
私我意识
相关属性相似性
自我复杂性
自我效能
自我评价维持模型
自我知觉理论
自我调控
社会比较
社会化

新闻眼

自我概念、媒体和芭比娃娃

近些年来涌现出一种令人不安的趋势，女孩们的自尊与外表的关系越来越紧密，与价值观和成就的关系却越来越小，而这些成就和价值观曾经是女孩们自尊的核心。这种对外表的关注引发很多问题，其中一个就是女孩中高比例的饮食失调。一项最近的估计表明，大约2%的美国女性正受到一项或几项饮食失调的困扰(Battle & Brownell, 1996)，大部分美国成年女性都报告她们要么正在节食，要么正准备节食。

媒体已经对这种关于女性美的错误认识进行了广泛的抨击。芭比娃娃是遭受批评最多的产品，因为研究者们相信这种产品的广泛流行将会促进外貌对自尊的影响，导致

更为严重的节食以及饮食失调。

研究者以臀围为常数计算出如果一位健康的女性想要获得芭比娃娃那样的身体比例，那么她必须胸围增加5英寸，颈长增加3英寸，身高增加2英尺，腰围缩小6英寸(Brownell & Napolitano, 1995)。这种显然无法达到的标准会加大女性对自己身体比例所产生的错误预期，并导致低自尊的出现。

在1988年，Mattel宣称要改变芭比娃娃的身体比例使之更现实，更易达到，以改变年轻女人对于美丽的认识。然而，我们还不知道Mattel要如何对芭比娃娃进行改造。是不是会同时发行旧的芭比娃娃和新的芭比娃娃，还是会只发行新的芭比娃娃？如果两种版本的芭比娃娃同时进行生产，年轻的女孩会选取哪种作为参照物呢？

5

态度和态度改变

究竟是什么让一个人成为保守派或自由派、共和党或民主党、赞成多元化或反对多元化?为什么有的人对人对事抱有很深的偏见,有的人却不是如此?为什么你会喜欢班里的某个同学,却对另一个同学惟恐避之不及?这些都是与态度有关的例子。态度问题多年以来一直是社会心理学研究的核心。在这一章里,我们主要探讨以下内容:什么是态度,它如何形成,它又是如何改变的。

态度的定义

说起态度(attitude),可能每个人都能够感觉到它是什么,但要对它下一个科学的定义,却异常困难。G. W. Allport(1935)曾经给出这样一个定义:态度是一种由过去经验形成的心理和神经系统的准备状态,它引导着或动态地影响着个体对与这些经验有关的事件、情境的反应。

尽管这个定义表面上看起来很有用,但实际上它糅合了许多关于态度的前提假设,而这些假设并不都是正确的。其中的一个假设是态度是持久的,但是人对于从前没有碰到过的人或事情,也常常抱有某种态度。另一个假设认为态度对行为有引导性或动态性的影响,但有时态度和行为之间的关系并不是很强。

为了让态度的定义与心理学家已知的态度的运作方式相一致,心理学家逐渐趋向于以一种非常直接的方式对态度进行定义,并逐渐达成了以下共识:态度是以情感、行为和认知信息(态度的“ABC”)为基础,根据某个评价维度对刺激所作的分类。“情感成分”(affective component)包含个体对态度对象的所有情绪与情感,尤其正面和负面的评价。“行为成分”(behavioral component)主要指个体在对于态度对象的行为倾向。而“认知成分”(cognitive component)则指的是个体对态度对象的想法,包括了解的事实、掌握的知识以及持有的信念等。上面提到的态度的三个成分之间并不总是存在高相关,因此有必要予以同时考虑。

以伊万对安全性行为的态度为例(如图 5-1 所示)。态度的焦点是态度对象,在这个例子中是安全套的使用问题。测量态度的典型做法是直接问他有关安全性行为的问题,比如:“你倾向于赞成还是反对安全性行为?”“实行安全性行为对你而言有多重要?”“你会如何评价自己对安全性行为的态度,是赞成呢,还是反对?”围绕态度对象的是各种与对安全套的态度有关的因素。其中有一些非人的因素,比如产品的质量;有一些是包括各种人(比如伊万的父母、同学、朋友)以及他们对安全性行为和对安全套使用的想法等因素;有一些因素涉及个人的状态,比如伊万自己对使用安全套的感觉;另外一些是对象本身的因素,比如它的可获取性或费用。这些认知以及它们与主要态度对象的

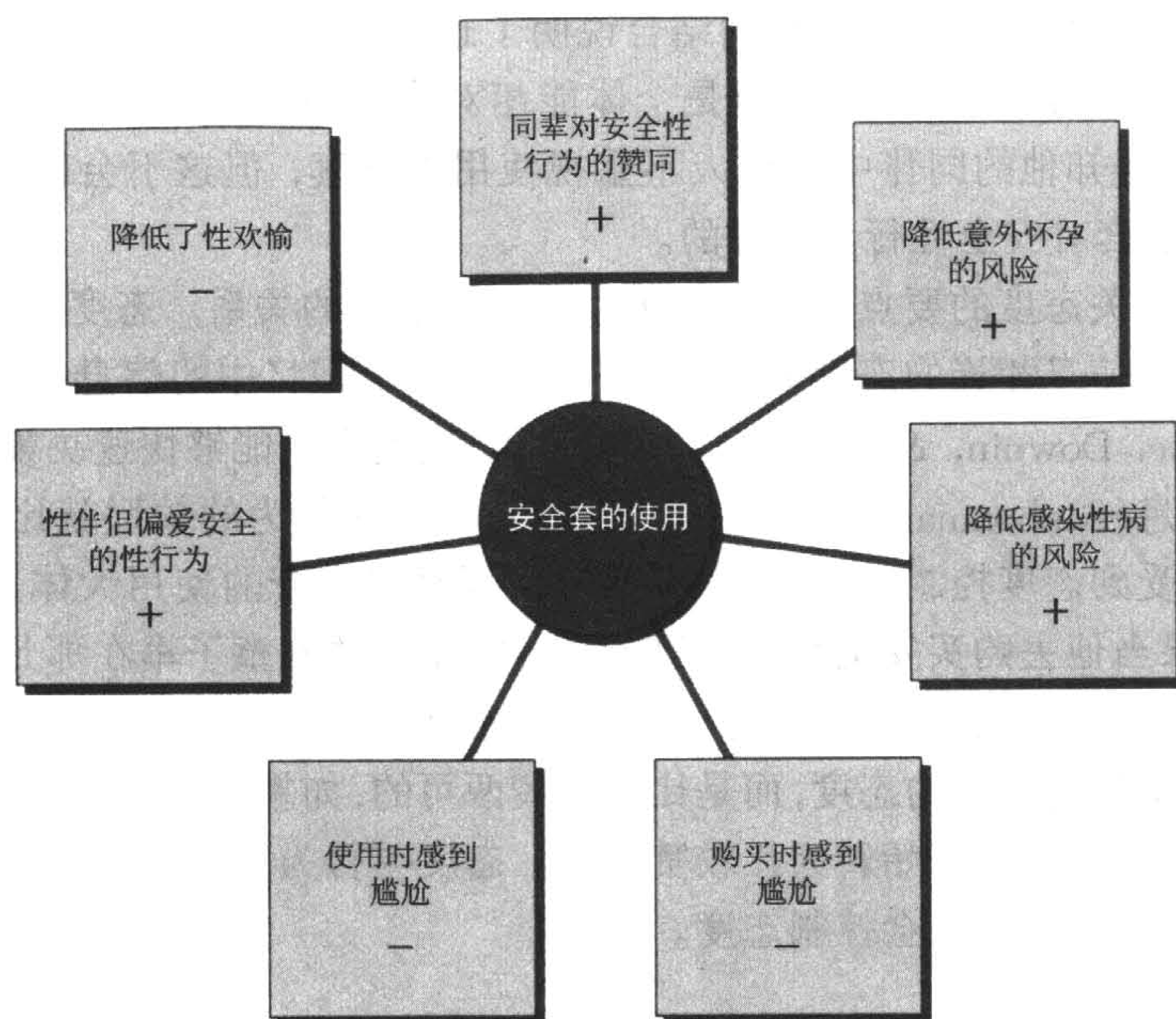


图 5-1　伊万对使用安全套的态度

图中的正、负号指的是他对于使用安全套的整体态度的情感成分,以及他对于与安全套使用有关的个别认知的情感。其中,+表示有好感,−表示没有好感。

关联构成了态度的认知成分。情感成分包括与态度对象相关的正面或负面的感受。在图 5-1 中，对与核心对象以及相关的要素的正面和负面评价分别以正、负符号来表示。伊万对安全套的负面感受可能来自于在购买时和后来使用时的尴尬，以及对于安全套可能会降低性欢愉的顾虑。但是也有很多与安全套使用的正面联系，比如它可以带来安全，伴侣认可安全性行为的重要性，认为自己的行为是正确的。态度包含的最后一个成分是行为因素。态度包含了与态度对象有关的某种行为倾向。在上面这个例子中，行为因素指伊万是否愿意并使用安全套。

从这三个方面去界定态度，是目前社会心理学家比较能够普遍接受的一种定义方法。其他需要牢记在心的有关态度的事实还有认知复杂度。在很多事情上，我们都有多种复杂的想法和信念。它们可能并不完全符合事实真相，而且可能相互矛盾。以图 5-1 为例，图中只显示了个人可能持有的对安全性行为和使用安全套的认知中的少数内容。这些信念中有些是很重要的，有些是可以轻易被别人说服的，而另一些却不然。所以，复杂度是态度的基本特点。

尽管态度在认知上是很复杂的，它们在评价上却往往很简单。第 3 章里提到，对他人的印象在评价上会很快稳定下来，态度也是如此。虽然伊万对安全套的使用有一些负面的评价，但他对使用安全套的态度基本是正面的。

认知的复杂性与评价的简单化的结合说明了这样一个事实，就是要个体改变对某对象的总体评价常常是很困难的，但是个体能相对容易地改变构成态度的认知成分。例如，伊万也许得知他的同伴中有些人不重视使用安全套，但这不会改变他的总体评价，即使用安全套对安全性行为是好的。

最后一个有关态度的要点是它们与决策和行为之间的关系。态度使快速提取相关信息以及与这些信息相连的态度成为可能，因为它们为记忆中的信息提供了重要的联结(Judd, Drake, Downin, & Krosnick, 1991)。态度使人们能够快速决策，因为它们为抉择提供了信息(Sanbonmatsu & Fazio, 1990)。它们和行为的关联就比较微弱一些，有时候行为会受到态度控制，有时候则不会。伊万对安全套的使用大体上是抱赞成的态度的，但如果当他去购买安全套时，发现有一队 11 岁的女童子军在那儿，他可能就不会买了，尽管他对安全性行为一般持的是正面的态度。行为也会改变态度，假设伊万对安全性行为并不抱有正面的态度，而是比较模棱两可的，如果他遇到坚持安全性行为的伴侣，他的态度可能就会开始转为比较赞成的。态度与行为之间的关系是双向的，态度会控制行为，行为有时候也会控制态度。

5.1 态度理论

我们一开始在第 1 章里略述的一些理论对理解态度从哪里来、态度如何改变很有帮助。学习理论认为，态度和其他通过学习习得的事情一样，是一种习惯。适用于其他

学习形式的规律也同样适用于态度的形成。认知一致性理论认为,我们一直在追求各个态度之间、态度与行为之间的一致性。因此,这一理论强调个体接受的是符合自己整体认知结构的态度。期望-效价理论(expectancy-value approach)认为,我们持有的态度是能够为我们带来最大利益的态度。一件事情的每个方面都有利弊得失,期望-效价理论认为个人会选择净收益最大的那一面。最后,认知反应理论(cognitive response theory)考虑的是,在哪些情况下我们会反对或被动接受那些旨在说服我们改变态度的沟通。上述这些理论观点,并不一定相互矛盾或不一致,只不过代表了解释态度和态度改变的不同理论取向,强调了影响态度和态度改变的不同因素。

一、学习理论

学习理论(learning theory)始于 Carl Hovland 及其同事 20 世纪 50 年代在耶鲁大学的研究工作(Hovland, Janis, & Kelley, 1953)。这一理论的前提假设是:态度的获得与其他习惯的形成没有差别。人们不仅了解了与各种态度对象有关的信息和事实,而且也学会了与这些事实相连的感受与价值观。一个孩子通过学习认识到有一种动物叫狗,大多数狗都很友好,而且它们大多是很好的宠物。最后,孩子就学会喜欢狗。从上面的描述,我们知道,这个孩子获得了与狗有关的认知和情感。而且他学习的过程和机制与控制其他类型学习的过程和机制是相同的。

这就意味着,基本的学习过程应该可以适用于态度形成的过程。我们通过"联结"(association)获得信息和情感体验。比如,如果一个历史老师给你看一张照片,照片里有一个相貌一般、身着突击队制服的军人,而且这位老师用充满敌意的口吻说出"纳粹"这个词,那么你就会在"纳粹"这个词与负面感受之间形成一个联结。

"惩罚"(punishment)和"强化"(reinforcment)也可以导致学习。如果你选修了心理学课程,而且在考试中得了 A,你很高兴,于是你上心理学课的行为就得到强化,今后可能会选修更多这方面的课程。相反,若是你选修的一门课只得了 F,今后你很有可能会尽量避开类似的课程。

除了强化和惩罚,人们还能通过"模仿"(imitation)习得某种态度。人们会模仿他人,尤其是那些强有力的、举足轻重的人。因此,幼年时期的基本政治与社会态度的主要来源是家庭,孩子会仿效父母的态度。到了青春期,他们在很多事情上更有可能会仿效同龄人的态度。

态度的学习理论是一种相对简单的理论。这种理论把人描绘成被动的受体。他们暴露在刺激之下,通过强化、惩罚、模仿而学习;这些学习的过程决定了个体的态度。最终的态度便包含了他所积累的所有联结、价值观和其他点点滴滴的信息。对于态度的形成和改变,学习理论强调两种主要的方法:信息学习和情感迁移。

1. 信息学习 学习理论认为信息学习(message learning)对态度的改变非常重要。如果一个人获得某种信息,改变便会随之而来。这个看似显而易见的观点实际上却有

待商榷。获得某种相当有说服力的信息,对态度改变的影响实际上比我们预期的要小很多。很多研究表明,在人们记得的说服沟通的内容与态度改变之间只有很小的相关(McGuire, 1985; Moser, 1992)。尽管让倾听者了解正在鼓吹的观点是什么很重要,但是除了这个基本的要求之外,对信息细节内容的记忆与它的说服力之间并没有高相关。

2. 情感迁移 学习理论也指出,当人们把对某个态度对象的情感迁移到另一个与之相联的对象上时,会有说服的效果产生。为了更好地理解情感迁移(transfer of affect),请想像一则汽车的电视广告。为了说服你对汽车采取一种正面的态度,商家将汽车与许多引起人们好感的东西联系起来。你并不只是被简单告知这辆车马力多么强劲、噪声多么小、多么舒适;在背景中你会看到俊男美女、可爱的孩子、活泼伶俐的小狗。假设你会把所有这些吸引人的特征与这辆车联系起来,这样你对车的好感就会增加。也就是说,人们只是把他们对某对象(幸福的家庭生活)的情感迁移到了另一个对象(汽车)上。

在1936年,Lorge曾经做过验证情感迁移的实验。他向美国学生呈现了以下信息:"我认为,不时发生些小小的暴动是件好事,它对于政治世界是必要的,就像自然界的风暴一样。"结果发现,当学生们认为这句话是托马斯·杰弗逊(Thomas Jefferson)说的时候,会很赞成这种观点;而当它被归为列宁(Lenin)的言论的时候,学生们则不同意这种观点。Lorge认为,与杰弗逊相联的正性感受被迁移到了这个信息之上,使它变得比较正向;而当列宁被说成是这段言论的作者时,和他相联的负性感受被迁移到了这个信息之上,结果就产生了相反的效果[①]。由于学生们把对两个人物的态度和情感,转移到了对这种观点的态度上,才出现了这样的结果。后来各种不同情境中的研究都支持这种情感迁移的观点(比如Krosnick, Jussim, & Lynn, 1992),不过,情感迁移似乎对人们不太熟悉的东西比较有效,而对人们已经很熟悉的对象则不那么有效(Cacioppo, Marshall-Goddell, Tassinary, & Petty, 1992)

二、认知一致性理论

研究态度和说服的第二种主要理论框架是"认知一致性理论"(cognitive consistency)。认知一致性理论的传统观点认为人们总是在努力寻求认知上的连贯和意义。当人们发现自己的一些信念或价值观之间不一致时,就会努力让它们一致起来。同样地,如果他们的认知已经是一致的了,在面对可能造成不一致的新认知时,他们努力使这种不一致最小化。有一些理论很重视认知一致性的重要性。

1. 平衡理论 最早的一致性理论是海德(Heider)在1958年提出的"平衡理论"(balance theory)。这个理论考虑的是在个人所持有的简单认知系统中,情感之间的一致性。它通常用一个人、另一个人和一个态度对象来说明自己的观点。其中有三个相

① 请读者记住,这是1936年的实验结果,且被试仅为美国学生。——译者注

关的评价:(1) 第一个人对另一个人的评价;(2) 第一个人对态度对象的评价;(3) 另一个人对态度对象的评价。以米歇尔对她的老师以及堕胎合法化的态度为例,如果我们只考虑简单的正面-负面感受,那么这些要素之间的组合数量就很有限。图 5-2 显示的就是这些组合,其中符号 P 代表米歇尔(第一个人),O 代表她的老师(另一个人),X 代表堕胎合法化(态度对象)。箭头代表感受所针对的对象。正号表示有正面的感受,负号表示有负面的感受。左上角的三要素组合方式表示米歇尔喜欢她的老师、他们都支持堕胎合法化。

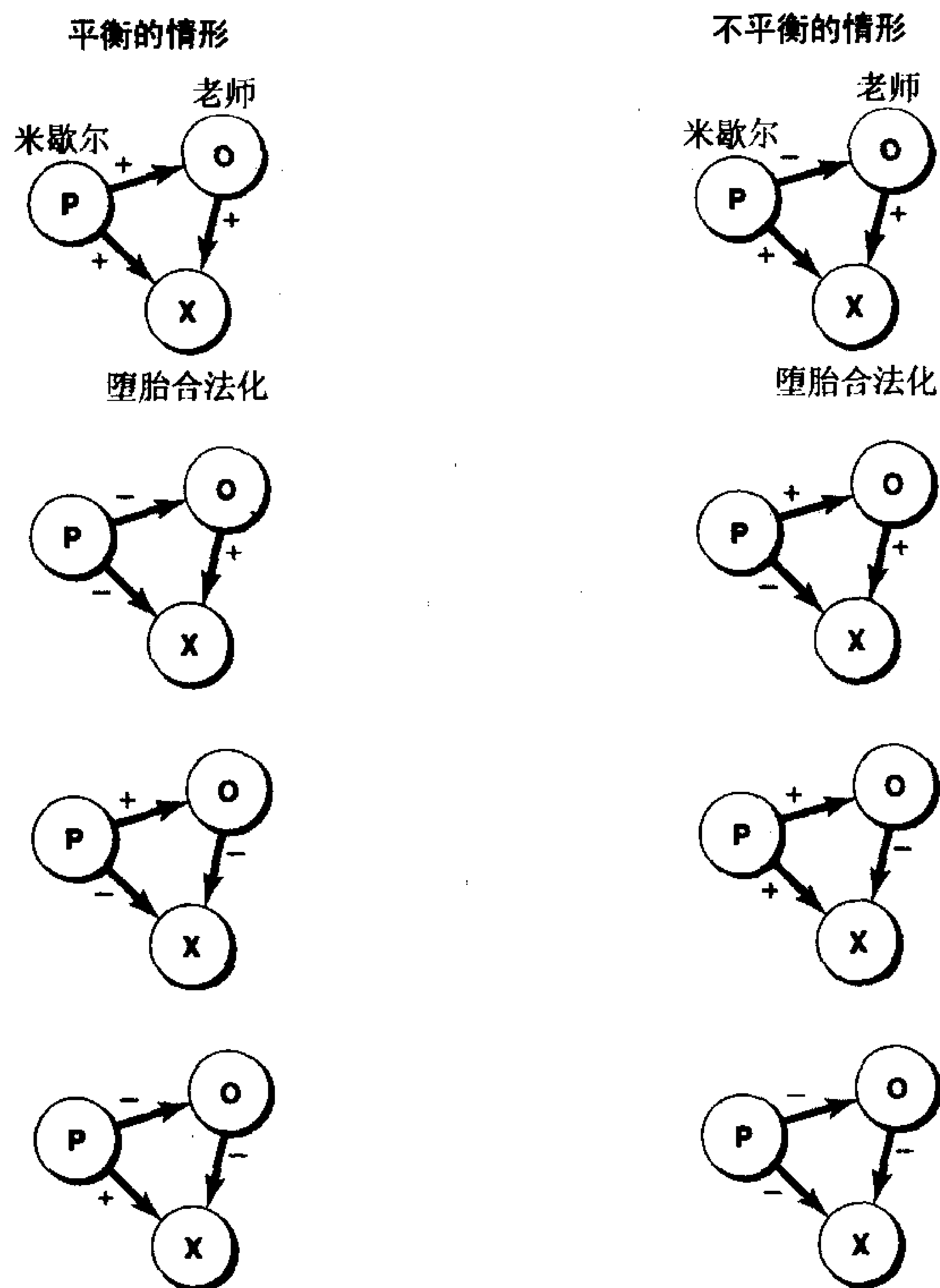


图 5-2 平衡模型

两个人和一个态度对象可以构成八种关系结构。根据平衡理论,不平衡的结构可以通过改变一个或一个以上的要素而实现平衡。

人与人之间平衡的关系是彼此相符的;它们同时出现,形成了一幅明智、连贯、有意义的图画。促使人们去求得平衡的主要动机是:他们渴望实现对社会关系的和谐、简单、连贯而富有意义的知觉。在一个平衡的系统中,你与自己喜欢的人保持一致的观点,或与自己不喜欢的人保持不同的观点。当你与自己喜欢的人意见相左,或同意你不喜欢的人的观点的时候,就出现了不平衡。图 5-2 左边的四个组合显示的都是平衡的情境。所谓平衡的情境,就是要素之间的关系是一致的。当米歇尔喜欢自己的老师,而

且两个人都支持堕胎,系统就是平衡的。当米歇尔喜欢自己的老师,而且两个人都反对堕胎,系统也会达到平衡:两个人都不支持堕胎,而且两人是共同地反对它。如果米歇尔和她的老师对于堕胎意见不一致,但她并不喜欢自己的老师,也不会有冲突产生。当米歇尔和她的老师彼此喜欢,但在堕胎方面的意见相左,或他们彼此不喜欢,却在堕胎问题上有一致意见的时候,不平衡就会产生。不一致产生的原因在于我们期望我们喜欢的人和自己有相似的态度,而期望我们不喜欢的人和自己有不同的态度。一般来说,当系统有奇数个负面关系时,就会出现不平衡。

平衡理论认为,不平衡的结构会往平衡的方向变化。正是这个假设使这个模型有了重要的价值。不平衡的系统会产生压力而使人的态度发生改变,这种压力会持续存在直到系统达到平衡。也就是说,图 5-2 右边的系统最终会变成左边的系统。

这种态度改变可以通过很多途径实现。平衡理论采用"最小努力原则"来预测改变的方向。人们倾向于以改变最少情感关系的方式来达到一个平衡系统。任何关系都可以被改变以实现平衡。比如,米歇尔支持堕胎,但她的老师并不支持,而她又很喜欢自己的老师,米歇尔可以通过几种方式来实现平衡。她可以决定其实她并不喜欢这个老师,或决定其实自己是反对堕胎的。或者,她可以扭曲事实,误认为这位老师实际上是支持堕胎的。究竟选择哪种方式取决于使用起来的容易程度,以及做此改变的那个人。重要的是知道存在多种可能的选择。

有关平衡理论的研究普遍支持以下的预测:人们的确会将不平衡的系统向着平衡的状态调整,而且会以一种使变化尽可能少的方式达到这个目的(Abelson et al., 1968)。人们更喜欢平衡系统而且更容易记住平衡系统(von Hecker, 1993)。但是,当我们不喜欢另一个人时所产生的平衡压力,似乎要比我们喜欢他时的平衡压力要小。Newcome(1968)称此情形为"无平衡"(nonbalance)而非"不平衡"(imbalance)。他指出,我们不会非常在乎是否和一个自己不喜欢的人意见一致或不一致,我们只需要结束这个关系就可以了。

平衡理论用极其简单的术语来说明认知一致性的概念,并为态度的概念化提供了一个简便的方法。这个理论清楚地说明了在给定的情境中,有很多方式能够消除不一致的存在。它关注的重点放在态度改变最重要的部分之一——是什么因素决定了人们从众多的解决途径中究竟会选择哪一种(Hummert, Crockett, & Kemper, 1990)。

三、认知失调理论

认知一致性理论中最有影响力的是费斯廷格(Festinger)于 1957 年提出的"认知失调理论"(cognitive dissonance theory)。和其他的认知一致性理论一样,认知失调理论的前提假设是有一种趋于实现认知一致性的压力。认知失调理论着重探讨的是个体的态度和行为不一致的问题。"失调"是当个体的行为和态度不一致时出现的一种令人不愉快的动机状态。当相互失调的态度和行为对自我而言有重要意义时,似乎最能一致

地激起失调状态(Aronson, 1968; Johnson, Kelly & LeBlanc, 1995)。失调导致心理紧张(Elliot & Devine, 1994),使人们感觉到必须减少它或消除它的压力。消除失调意味着恢复一致或调和的状态。为达到调和状态,人们以某种方式去除或改变行为,但往往并不可行。有的时候,人们会将这种不一致看成是微不足道的,这样就不必改变他们的态度了(Simon, Greenberg, & Brehm, 1995)。不过,人们最常用的方法是改变自己的态度,从而解决态度与行为之间的不一致。认知失调理论在以下几种情形中探讨了这些过程。

1. 决策后的认知失调 决策几乎总会引起失调。当我们不得不在两个或两个以上的选择中做决定的时候,最后的选择总是至少和我们的某些信念不一致。做出决定之后,我们放弃的选择中好的一面和我们选择的决定中不好的一面,都与此决定不一致。

提高我们选择的对象的评价,或降低对未选择的对象的评价,都可以减少失调。一旦做出了决定,我们就会越来越喜欢自己的决定,而且越来越讨厌其他的可能选择。早在1956年,Jack Brehm就用实证研究证实了这种倾向。主试向女大学生展示八种商品(比如烤面包机、秒表、收音机等),让她们评价自己有多想拥有每种商品。然后主试拿出其中两种商品,让她们选择一种。在高失调的条件下,女大学生们必须要在自己很想要的商品和紧随其后的商品中选择一种。在低失调的条件下,她们只需要在自己很想要的商品和排在很后面的一种商品之间进行选择。当她们作出决定以后,再让她们对所有的商品进行评价。在第二次评价的时候,高失调组的女生强烈倾向于拔高对自己所选商品的评价,降低对未选商品的评价。而在一个没有失调存在的控制组,女生们不需要在两种商品之间选择自己喜欢的那种,她们可以直接拿到自己最想要的商品。当她们再次对商品进行评价时,并没有表现出拔高自己所拥有的商品的倾向。这一组的结果表明,高失调组改变自己的评价并不单是因为自己现在是商品的主人,她们做出的决定才是关键因素。

当两种商品一开始被评价为具有相似吸引力的时候,被试改变评价的倾向尤为强烈。Brehm(1956)也验证了这个观点。他发现,与低失调组相比,在两个评价都很高的商品中进行选择的女生在作出选择之后会经历更多的失调,会对两种商品重新作出差别更大的评价。

即使在我们只致力于一项行动时,也有可能发生决策后失调的情况(postdecisional dissonance)。对一个末日信仰团体的经典研究戏剧性地证明了这一点。这个团体预言世界将在某一天毁灭,而且相信他们会被来自外星的飞船搭救。《当预言成空》(*When Prophecy Fails*, *Festinger*)(Riecken, & Schachter, 1956)一书描述的就是这个不同寻常的团体。该书的作者观察了该团体成员对自己预言的反应,尤其是对他们的预言最终失败后的反应,也就是说世界并没有如他们预期的那样毁灭。在他们最初做出世界末日预言后的数天到数周内,团体成员卖掉了自己的很多财产,为世界末日的到来做好

准备。当决定命运的那天到来,世界却并没有被毁灭的时候,刚开始人们受到了极大的震撼。然而,他们的反应并不是放弃自己的信仰,回复正常的生活;相反,他们认为世界末日的到来被推迟了,不过,还是很快会到来的。而且,他们开始认为是自己的努力推迟了世界末日的来临,并且开始积极地招募新的支持者加入他们的事业。也许这样做,可以证明自己当初的行为是正确的,从而减少他们的失调。

认知失调理论的吸引力部分在于它经常做出一些与直觉相反的预测。就上面这个例子而言,常识可能会使我们认为在该团体的预言遭到如此惨重的失败之后,他们会放弃这种想法。但是,失调理论却预测这种反面结果不仅不会让他们放弃自己的理论,反而会让他们更加坚定地支持它。而这正是后来的实际情况。

2. 反态度行为 认知失调理论还被用来解释反态度行为的影响。反态度行为也被称为"与态度不一致的行为"(attitude-discrepant behavior)。当一个人持有一种信念,而又表现出与之不一致的行为的时候,就会产生失调。因为行为本身是难以收回的,所以通常只能改变态度以消除失调。

例如,很多学生进法学院读书,是因为他们相信自己能帮助贫穷的人,从而改善社会状况。但当他们实际执业的时候,大多数人却发现自己做着不断重复的、枯燥的工作,而且多数是在与商业契约、税收获益打交道,和帮助他人并没有多大的关系。他们当中许多往昔的理想主义者最终都会为自己的行为找到恰当的解释,甚至喜欢上自己的工作。他们进而相信,没有什么可以帮助穷人,甚至认为他们不应该得到太多帮助。是什么使他们的态度发生了如此之大的变化呢?

认知失调理论认为,他们开始工作后,就会陷入与态度不一致的行为状态中,因为实际的工作就是这样的。为了获得报酬,他们不得不长时间做着相对无趣的工作。但是这会导致失调:他们的行为与态度是不一致的。因此,人们逐渐调整自己的态度,以使自己的态度更符合行为。

失调理论做出的最有趣的预测是态度改变所需的诱因水平。一方面,只有足够强的诱因,才会让个体表现出与态度相反的行为;但是如果有太多压力施加在这个人身上,或是有太多的诱因让他去表现出不一致的行为,就不会出现不一致,几乎也不会引起失调。这里有一个悖论,即当诱因水平超过一定限定以后,给予越多的诱因让个人去做与态度相反的事,个人则越不可能改变态度以证明自己的行为是正确的。假设让你做一份卑微但报酬可观的暑期工作,比如白天在建筑工地当工人,在这种情况下你并不会体验到失调,因此你不会感受到改变你对工作评价的压力,因为它虽然不是一份很好的工作,但至少可以让你赚很多钱。然而,如果你在医院干一份很卑微的工作,而且报酬很低,这时就会产生失调,因为这份工作既不好,又无法赚到很多钱,因此你会改变对工作的评价以减少失调——你开始认为这是一个学习经历,或者你正在为需要帮助的人做好事,或者你在工作中遇到了一些非常有趣的人。

早期关于"辩护不足"(insufficient justification)如何影响态度改变的研究中,有一项

研究是费斯廷格与卡尔史密斯(Festinger & Carlsmith, 1959)进行的。实验的第一步是让参加实验的大学生完成一项无聊透顶的任务。完成任务之后,主试告诉被试,这项研究的目的是希望了解,先入为主的想法会对后来的工作表现产生什么影响。主试说明在实验中有的人事先被告知这项工作很有趣,有的人被告知这项工作很无聊,有的人则没有被告知任何信息。然后主试让被试帮忙,在下一位被试开始工作之前告诉他有关这项工作的正面信息。

关键的实验操纵就在此时被引入进来。有些被试被告知他会因此而得到1美元的报酬,另一些被试则被告知他会因此得到20美元的报酬(见表5-1)。几乎所有的被试都同意告诉下一位被试,这项工作很有趣。控制组的被试没有被要求说谎。然后,主试立即要求所有被试评价自己实际上有多喜欢这项工作。

表5-1 与态度不一致的行为所造成的正向态度

	因变量	
实验条件	工作的乐趣	参加类似实验的愿意程度
1美元报酬	+1.35	+1.20
20美元报酬	−0.05	−0.25

注:正号表示工作乐趣更多,或更愿意参加类似实验。
引自:Festinger & Carlsmith, 1959.

结果发现,得到1美元的人比得到20美元对这项工作的评价更好(记住,这是1959年!)。尽管他们得到的报酬比较少,他们却认为这项工作很有趣,而且更愿意参加其他的类似实验。这个结果验证了失调理论的预测。挣钱多可以作为从事此项工作的充分理由,因此体验到的失调较少。然而,向下一位被试对工作进行虚假描述却只能得到1美元的人,却没有充分的理由为自己的行为辩护,因此他们体验到了失调,并且通过改变自己对该工作的态度以减少失调。许多类似的实验都得到了类似的结果。通过这种方式以及与此类似的方式发生的态度改变,常常涉及一些可以泛化到广泛信念的重要态度(Leippe & Eisenstadt, 1994)。因此,这种现象绝不仅限于对无关紧要的态度的实验室研究。

3. 威胁 原则上,负面诱因的作用机制应该与正面诱因一样。让人们去做自己不喜欢的事,方法之一就是用惩罚来威胁他们。如果你不戴着领带上班,或你不缴纳所得税,或不做家庭作业,你就会被惩罚。

受到的威胁越大,产生的失调就越少,因此态度改变得越少。因为我们会把上面提到的种种失败归咎于惩罚而非态度的差异。为了证实这一观点,Aronson和Carlsmith在1963年设计了一个儿童实验。主试向孩子们展示了一堆玩具,但是却不准孩子们玩他们最想玩的一种玩具,并且威胁他们,如果玩了不让玩的玩具,就会受到轻微或严重的惩罚。然后,主试离开房间,让孩子们单独和玩具在一起,孩子们玩那些不让玩的玩

具的时间被记录下来。等孩子们玩了玩具之后，主试问他们有多喜欢这些玩具，包括那个禁止玩的玩具。失调理论预测，受到严重威胁的孩子们可能不会玩那个不让玩的玩具，而且也不会贬低它。毕竟，他们知道自己为什么不去玩它：他们被威胁要受到惩罚。然而只受到轻微威胁的孩子们却没有足够的理由解释为什么自己不去玩它，所以，当让他们评价对玩具的喜爱程度时，他们可能会改变自己对它的评价，认为它并不是那么吸引人。实验结果也正是如此，那些受到轻微威胁的孩子与那些受到严重威胁的孩子相比，大大降低了自己对禁止玩的玩具的评价。

4. 选择 另一个引起失调的重要原因是对行为选择的感受。只有在行为是个体自由选择(或至少个体认为是自由选择)的情况下，与态度不一致的行为才会导致失调。Linder, Cooper 和 Jones(1967)的一项研究清楚显示了这一点。他们让参加研究的学生写一篇与自己持有的观点相悖的文章，并且让部分学生认为自己可以选择写或不写，而让其他学生认为自己没有选择。在每种实验条件下，都有一半学生得到 2.5 美元，另一半的学生则得到 0.5 美元(在 1967 年，这两种报酬有很大的差别)。在学生可以自由选择的情况下，出现了典型的失调效应。反态度行为得到的报酬越少，被试就会表现出更大的态度改变。在没有选择的情况下，没有出现失调。报酬越多，态度改变就越大。因此，个体对自己行为选择的知觉是失调行为导致态度改变的前提条件。

5. 不能变更的承诺 个人对某个决定或行为的承诺，是个体是否会通过态度改变来减少失调的另一个关键因素。只要我们觉得自己对某个行动有不能变更的承诺(commitment)，失调就会促使态度发生改变。但是，当我们觉得如果做得不好还可以改变，或者认为自己可以不必认真去做，或者认为不必有始有终地做完，那么就不会有失调产生，也不会有态度改变发生。

为探讨在这个过程中承诺的重要性，研究者(Dickerson, Thibodeau, Aronson & Miller, 1992)曾做过这样一个的研究。他们招募被试参加一项节约用水的研究。其中，有一半被试被提醒自己在淋浴时有时浪费了很多水，另一半被试则没有得到这样的提醒。然后，从以上两组中都抽出一半的人，要求他们对其他人作出公开的承诺，劝导别人缩短淋浴时间。研究者预期，那些被提醒自己曾有过浪费水的行为，并且后来又作出公开承诺的人会生产失调，因而会更努力地节约用水。实际的研究结果证实了这一点：与控制组相比，那些被提醒自己曾有过浪费水的行为，并且后来又作出公开承诺的人，最有可能缩短淋浴时间，而那些只是被提醒自己过去曾经浪费水的人，或那些只作出公开承诺的人，并没有缩短淋浴时间。这些研究发现不仅证明了承诺的重要性，还启发我们如何利用失调来解决实际问题，比如节约用水。

6. 可预见的后果 人们必须相信自己能够预见自己的决定会造成的不良后果，失调才会发生。如果有一个同学决定在上学的途中走马路的左侧而非右侧，而且正当她走着的时候，突然有一块砖头从屋顶掉下来砸在她的脚上，那么这只是一件不幸的事，她不太可能会经历失调。相反，如果她知道自己可能会受伤(也许因为路的左侧有高危

建筑),那么她就有可能经历失调了。

为了验证这一点, Goethals, Cooper 和 Naficy(1979)等人设计了一项研究。他们请普林斯顿大学的学生发表演说,表示赞成将大一新生班级的人数扩大一倍(因为普林斯顿大学一向以学生少而精著称,所以对这些学生来说,扩大班级规模是让人讨厌的),同时对他们的言论进行录音。主试把被试分成三个组。在对被试的讲话进行录音之前,主试告诉第一组被试,他们的讲话可能会递交给招生委员会,而该委员会正在考虑扩大班级规模一事(被试已预见后果);告诉第二组被试,他们的讲话会提交给某些团体,但并没有说明是哪些团体(被试可预见后果);对第三组被试,主试闭口不谈这些讲话录音将作何处理(被试无法预见后果)。在被试的讲话录音之后,主试向全体被试宣布:他们的这些违心言论都会交给招生委员会。

那么,究竟哪些被试会根据自己的言论改变态度,以减少失调呢? 结果发现,“已预见后果”和“可预见后果”组的被试都会让自己的态度朝自己言论的方向改变,只有“不可预见后果”组的被试没有发生这样的改变。

7. 对后果的责任 知道自己有权选择的重要性在于,它使个人知觉到自己必须对所有的后果负责,而不论这种“责任感”是否符合逻辑。如果决策者认为自己要对后果负责,那么不论这些后果是否可以合理预见,都会有失调产生。如果他们觉得自己不必为后果负责,那么不论出现多么可怕的后果,也不会有失调产生。

一项研究(Pallak, Sogin, & Van Zante, 1974)发现,只要被试认为是自己选择了工作任务,即使直到任务完成之后他们才了解完成此任务的负面后果(即这项工作纯粹是在浪费时间),他们在再次评价这项无聊的工作的时候,仍然会给出一个比较好的评价,以减少失调。这种效应产生的原因在于:人们对自己的行为做了内在归因,因此认为自己应该为一切与之相关的后果负责(Sogin & Cooper 1976)。

对未预见的负面后果而言,关键的问题在于:人们是否相信这些结果是由于自己先前的行为导致的。这就是为什么自知的选择权会如此重要。当我们选择的事情出现了糟糕的结果,我们会觉得应该为此结果负责,于是就出现了认知失调。实际上,现在一些心理学家认为,自觉对不良后果责任对态度的改变如此重要,以至于行为是否与态度一致已不重要。如果行为导致不良后果,而我们又觉得自己要为这些后果负责,那么即使我们的行为与态度是一致的,也可能会导致态度的改变(强化我们先前的态度)(Scher & Cooper, 1989)。

8. 努力 一个人花了越多的精力去做一件带来负面后果的事,就会有越多的失调发生。如果你自愿参加海军陆战队,而你接受的基础训练却很艰苦、压力很大、令人筋疲力尽,这时你可能就会产生失调。你可能会说服自己相信自己的选择是正确的,而且你很热爱海军陆战队。改变态度有助于你证明自己过去的付出(甚至是预期将要付出的努力)是正确的(参见 Wicklund, Cooper, & Linder, 1967)。

综上所述,认知失调的产生以及决策行为带来的态度改变有以下主要的先决条件:

最小化的诱因、知觉到的选择权、不可变更的承诺、可预见的后果、个人对后果应付的责任以及巨大的努力。

四、自我知觉理论——对失调理论的挑战

认知失调理论首次激发了有关行为如何影响态度改变的研究,而且多年以来为这些研究发现提供了惟一的理论解释。直到Bem(1967)提出了另一种解释,即自我知觉理论(self-perception theory)。正如我们在第4章里提到的那样,Bem认为通常我们并不真正了解自己的态度到底是什么,只是从我们的行为和行为发生的环境来推断自己的态度。例如,你从装了7种水果的篮子里挑了一个橙子吃,有人问你对橙子的感觉如何,你就会想:我就是选了橙子;我选择的时候没有人强迫我,因此我一定是喜欢橙子。于是你告诉对方你喜欢橙子。

这种理论很容易解释与态度不一致的行为。一个被试因为告诉另一个人某项任务很有趣,而得到1美元的报酬,之后当他被问及觉得这项任务有多有趣的时候,他就会想:“我说这项任务很有趣,而我只得到了1美元。1美元不足以让我撒谎,因此我一定真的认为这项任务很有趣。”而另一方面,或许20美元就足以让人撒个不大不小的谎。因此,被试可以告诉自己:“我之所以说任务有趣,不过为了得20美元,其实我根本不是这么想的。”所以,自我知觉理论和认知失调理论的预测是一致的:一个人因为说违心的话而得到的报酬越多,他就越不相信自己说的话。

需要注意的是,虽然认知失调理论与自我知觉理论所作的预测相同,但其背后的原因却截然不同。失调理论体现了对态度的传统观点,即态度是强烈而持久的倾向。当人们做了与态度不一致的事时,他们感受到令人不愉快的紧张,只有当放弃这些珍视的态度时,这种紧张才会缓解。而相反,Bem的自我知觉理论却主张态度的表达是很偶然的言语陈述。我们观察到自身行为发生的条件,然后说出自己的态度。

这一争论的另一个方面涉及这样一个问题,即失调是否真的会导致一种令人不舒服的驱力状态。认知失调理论认为是这样,而Bem的分析则认为与态度不一致的行为不会引起任何特定的不适或驱力。值得庆幸的是,这个问题是可以验证的。在第4章讨论情绪归因时,我们曾提到,如果能够引导人们将主观的唤醒状态归因于其他刺激,那么有时这种状态就会得到缓解。具体来说,假如我们能够将失调导致的唤醒状态归因于其他原因,那么就不会有态度改变的发生。为了验证这一假设,Zanna和Cooper(1974)设计了一个实验。他们给被试服用一种药丸,然后告诉一组被试,服药后会感到紧张,对另组被试则说服药会令他们感到放松。服用药物之后,主试诱导被试写一篇与态度相反的文章。而写不写这篇文章,有的被试有很大的选择权,有的被试却没有什么选择权。被告知由于药物作用会感到紧张的被试,无论是自行选择写文章还是不得不写的,没有发生失调的情况。假定被试能够将唤醒状态归因于药物,那么就没有失调,也就没有失调产生的态度改变。但是,以为药物能起到放松作用的被试,在有权选择是

否写文章时出现了更多的向文章观点靠近的态度改变,即出现了典型的失调现象。假定被试不能将唤醒状态归因于药物,因为它被认为是一种会让人放松的药物;他们就会将失调归因于与态度相反的行为,结果出现了态度改变。这个研究的结果为以下的观点提供了进一步的证据:失调效应的确依赖于某种厌恶情绪的唤醒机制,如果被试能将唤醒状态归因于其他刺激时,这种唤醒就能被减弱或消除(参见 Harlmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon, & Nelson, 1996)。

现在很多心理学家认为,两种理论都是正确的。问题是,哪种情况更可能发生呢?从几十年的研究结果来看,当人们在某个态度上的经历很少,或当态度涉及模糊、与切身利益无关、微小或新异的事情时,他们倾向于按照自己的行为推断自己的态度。当涉及更富有争议、个人牵涉更多、更持久的问题时,失调理论可能更为适用。

五、其他的一致性规则

1. 认知与情感 人不仅会努力地使自己的认知和行为一致,也会努力让认知和情感体验一致。也就是说,我们的信念部分由我们的情感偏好决定,反之亦然。假设一个选民对新州长并不是很不了解,但是他却因为不能忍受这位官员的声音而非常不喜欢他。一致性理论认为,这个选民会获得支持这种负性评价的必需的认知。他或许开始相信,这位州长缺乏能力、误导政策、身边围绕的全是不诚实的亲信。换句话说,人们倾向于改变自己的信念和对事实的评价以符合自身的评价偏好,即使他们并没有任何可信的、当前的信息证明他们这样做是对的(Rosenberg, 1960)。

2. 一致性:文化差异 在态度理论中,一致性是一条很重要的原则,它对于有关说服的研究也是很重要的。但最近有资料显示,态度之间、认知与情感之间、态度与行为之间的一致性,并不像理论家和研究者原来认为的那么重要。

具体而言,求得一致是一种西方人态度的特征(即美国和西欧人态度的特征),但是它并不能说明东方人态度的特征。比如日本人不太重视个人的态度,而比较重视人与人之间的相互依赖性以及对社会情境的敏感性(Markus & Kitayama, 1991)。在日本人的社会交往中,态度在不同的情境中会有很大差异,因为他们相信周围其他人欣赏的正是那种态度。相反,在美国,人们在不同的情境中更可能表现出一致的态度(Ouchi, 1981)。因此在美国人看来,日本人的行为有时候似乎是没有原则、不断变化的;而在日本人看来,美国固执地坚持某种立场,显得很粗鲁,而且对社会规范反应迟钝。类似的,其他强调相互依赖的文化对一致性的重视程度,也不像西方社会那么高。

一般来说,认为一致性是态度很重要的一个方面的观点正日益衰微。不仅是不同文化的人对一致性的要求有差异,就连西方人自己也在一定程度上容忍态度之间的不一致,而不会出现失调理论和其他一致性理论所说的负面效应。一致性可能更多的是一种价值观而非一种基本的认知原则,因此,它对态度的重要性应该随着对一致性的重视程度而直接发生变化。"文化视角"提供了一个有关价值观和态度的重要性的例子。

文化视角

文化与说服

广告商努力想说服人们购买商品。那么，是否有一套普遍适用的设计广告的原则，它会让所有的人都会被某个广告的诉求说服，还是应该根据文化差异采取不同的说服策略呢？

研究显示，文化差异的一个核心维度——个人主义与集体主义，可能会在一定程度上决定哪些是最有说服力的广告。在个人主义的文化里，人重视的是独立，而且通常会将团体利益放在个人目标之后。所以，可以预期在个人主义文化下，个人主义的诉求会被用来说服人们购买商品。相反，在集体主义文化下，个人重视人与人之间的相互依赖，而且会使他们的个人目标服从于团体目标。因此，在集体主义文化下，广告中比较常见的是社会关系与社会责任的广告诉求。

为了验证这些预测，Han 和 Shavit (1994)研究了美国和韩国两个国家的流行杂志。美国一般被认为是一个奉行个人主义的国家，而韩国则被认为是一个奉行集体主义的国家。研究者从两国的杂志广告中，各随机抽出两百个产品广告，并将它们编码为个人主义和集体主义的诉求。被编码为个人主义诉求的广告包括：采取个人性或独立性诉求的广告，反映自立或个人竞争的广告，强调自我进步或自我实现的广告，以及强调产品对个人的好处的广告。相反，如果广告诉求的是家庭的完整性，将焦点放在团体利益，表达对他人的关心或是对社会的支持，强调与他人的互赖关系或强调团体目标，那么它们就被编码为采取集体主义取向的广告。研究结果与预测是一致的，即美国的广告倾向于用个人主义的诉求来说服人们购买商品，而韩国则倾向于使用集体主义诉求。

在第二项研究里，研究者招募了韩国和美国的学生参加有关说服的研究。研究者向被试呈现集体主义或个人主义取向的广告。个人主义取向的广告其标题如："她有自己的风格"，"充满欢乐"，"你是……惟一比较好的"，"领导中的领袖"，"让你自己体验空气清新的享受"。集体主义取向的广告其标题如："我们使人们彼此更加接近"，"庆祝半个世纪的携手合作"，"分享是美好的"，"分享空气清新的享受"。美国学生比较容易被强调个人利益的广告说服，而韩国学生则比较容易被强调集体利益的广告说服。

这样看来，广告商似乎选择了正确的策略。他们不仅设计了反映其特有文化价值观的广告，而且当他们这样做的时候，他们的广告也更具有说服力。

六、期望-效价理论

人常常会对劝说中包含的诱因作出反应，这里的诱因指的是与某种态度立场相联的得失。根据这种理论，态度的形成和改变就是衡量在某个问题上各种可能的态度的利弊得失，并选择最佳态度的过程。这种研究态度的方法在"期望-效价理论"(expectancy-value theory)中得到了最好的体现(Edwards, 1954)。

期望-效价理论假定，人是否采取某种态度，取决于他对这种态度的利弊进行的仔细衡量，也就是说究竟持有何种态度，由这种态度可能的结果对个人而言的价值来决定。这个理论提出了一个新的观点，即人不仅考虑可能产生的结果，还要考虑某种结果发生的可能性。人们倾向于采取最有可能会带来好结果的立场，而拒绝最有可能会造成负面影响的立场。说得更专业一点，即这一理论假定，在选择态度的时候，人努力会使各种预期结果的主观效用最大化，而这种主观效用是以下两因素的乘积：(1) 某个特定结果的价值；(2) 采取某个立场可能会带来这个结果的期望(参见 Shah & Higgins, 1997)。

举个例子，假设你正在考虑是否要参加今晚在朋友家举行的聚会。表 5-2 显示了期望-效价分析的具体内容。你会尽量考虑参加晚会可能带来的各种结果(你可以跳舞、喝啤酒，没有时间为明天的期中考试复习功课，可以结交一些新朋友)，这些结果的价值(享受跳舞的乐趣、喝啤酒、交友；但是酒醉以后会有后遗症；期中考试考得很差)，以及这些结果的期望(肯定会跳舞，肯定会考得很差，在这个小聚会上不太可能结识新朋友)。同时考虑期望和价值，然后你开始学习，因为如果去参加聚会的话，肯定会得到一个非常糟糕的期中成绩，而这一点是参加聚会得到的一点乐趣、跳舞、喝酒所不能弥补的。

表 5-2 一个期望-效价分析的例子

	价值	×	期望	=	主观效用
选择 1—参加聚会					
跳舞	+2	×	3	=	+6
结识新朋友	+3	×	1	=	+3
喝啤酒	+1	×	3	=	+3
酒醉后遗症	−3	×	2	=	−6
期中考试考得很差	−3	×	3	=	−9
总态度					−3
选择 2—学习					
提高期中成绩	+3	×	3	=	+9
感到厌烦	−1	×	1	=	−1
没有酒醉后遗症	+2	×	3	=	+6
总态度					+14

注：价值按 +3(非常好)到 −3(非常差)打分；期望按 3(肯定会发生)到 0(一定不会发生)打分；主观效用等于价值和期望的乘积。

总而言之,期望-效价理论关注的是各种诱因之间的平衡,它预测当目标之间有冲突时,人会选择某种能让自己的收益最大化的立场。这种研究方法将人看成是精打细算的、主动积极的理性决策者。

七、认知反应理论

“认知反应理论”(cognitive reaponse theory)(Greenwald, 1968; Petty, Ostrom, & Bock, 1981)希望通过了解个体在对劝说产生反应时的想法,来理解态度和态度改变的过程。该理论假定,人会以正性或负性的想法(即认知反应)对某种特定立场的各方面作出反应,这些想法反过来决定了他是否会支持这一立场(Romero, Agnew, & Insko, 1996)。

假设你听了一个议员的电视讲话,他鼓吹要削减政府对老年人的医疗开支,你会对自己说:“那些退休金很少的老年人和无法养活自己的人(比如残疾人和穷人),他们怎么办呢?必须有人来照顾他们,政府设立的相关项目是最惟一的出路。”这些负面反应表示,你很可能不会接受这个议员的立场。但也许你会这样想:“说得对!现在的税收太高了,那些项目可能为某些人支付了奢侈的医疗开支,而这些人本来应该自己承担医疗费用。”这样的话,你就可能会支持这位议员的观点。认知反应理论的核心假设是:人是主动的信息加工者,他们会对外来信息产生认知反应,而非被动的接受。

认知反应理论预测,态度改变取决于某信息引发的反驳(counterarguing)论点的多少和类型。如果该信息引发了强烈有效的反驳,那么个体就会拒绝改变态度。相反,对反驳过程进行干扰会使人们被说服。如果我们想不出任何有力的相反论点,或是当我们在听到某信息时因为分心而无法对其进行思考,那么我们更有可能会接受这个信息。

1. 双重加工观点 在第2章,我们曾经提到过社会推断的双重加工观点,即在有的情况下,个体会进行迅速的、基于启发式策略的推断,而在其他情况下,人们会更系统地、深思熟虑地对获得的信息进行加工处理。这种双重加工也同样适用于说服过程。有的时候,我们很懒,根本没有心思去分析复杂观点的正误;而有的时候,我们又非常想了解有关的一切情况,从中筛选出自己支持的观点,反驳那些自己不同意的观点。

为了阐释两者之间的区别,Petty 和 Cacioppo(1986)提出了说服的“推敲可能性模型”(elaboration-likelihood model),用来分析人对说服沟通的认知反应。他们指出,在某些情况下,人们有动机去仔细思考某个论点的正反面,而在另外一些情况下,人们只根据一些边缘线索就得出自己的结论。所谓边缘线索(peripheral cue),指的是与话题有关但与论点的真正价值并不相关的线索,它包括信息来源的吸引力和名气,或者是情境的愉悦性,比如俊男美女正在抽广告中某品牌的香烟。

Petty 和 Cacioppo 区别了说服的中心途径与说服的周边途径。说服的中心途径其特点是:仔细的信息处理与对论点的审视和评价。而当人们比较依赖表面的边缘线索而不去仔细思考真正重要的论点时,说服的周边途径就起作用了。Shelly Chaiken

(1980, 1987)以类似的方式区分了系统式加工(sysmantic processing)与启发式加工(heuristic processing),前者指的是仔细审视、思考论点的信息处理方式,后者指的则是使用简单决策方法的信息处理方式(比如说论述越长,论点就越强)。

对中心与周边信息处理这两种信息加工过程的区分,已成为态度改变研究中的一项重要理论。因为它直接探讨的是我们面对他人的说服企图时,究竟会做出多理性的反应,这一点使这种区分显得尤其重要。信息知觉者究竟是对产品的品质和价钱做反应呢,还是只对广告专家的宣传文字做反应?选民是对候选人真正的问题和素质做反应呢,还是只对电视上呈现的表面形象做反应?答案是我们在不同的条件下,做不同的反应(Chaiken & Maheswaran, 1994)。表 5-3 列出了这些不同的条件,后面讲到说服时会对此进行详细的阐述。

表 5-3 使用系统式加工与启发式加工的条件

自变量类别	激发系统式处理的条件	激发启发式处理的条件
信息来源	独立的信息来源数量	令人喜欢的程度 外表吸引力 专家身份
信息	重复出现 修辞性的疑问/论据 书面信息 与自己的意见很不相同	信息长度 论据数量 影像信息
对象	问题卷入程度 认知需求 先前的信息	反应卷入程度
情境	事前警告 分心 说服企图	听众反应 愉快的音乐 迷人的模特或演员

5.2 说　　服

有了上面的理论背景之后,我们现在直接进入"说服"这个重要的研究课题。人们对某个特定问题所持有的态度本身就很有趣,不过,态度在说服情境中显得更为重要。在我们的社会中,说服他人是普遍存在的现象:广告商试图让我们相信,他们的产品比别人的好;政治家说服我们投他的票;市民团体试图影响我们对环境、堕胎、人权以及其他热门话题的态度。当与别人的说服沟通时,人们什么时候会坚持自己原来的态度,什么时候会对说服做出反应并会改变自己的态度呢?图 5-3 提供了一个说服过程模型,我们将根据这个模型对成功的说服过程涉及的变量进行讨论。

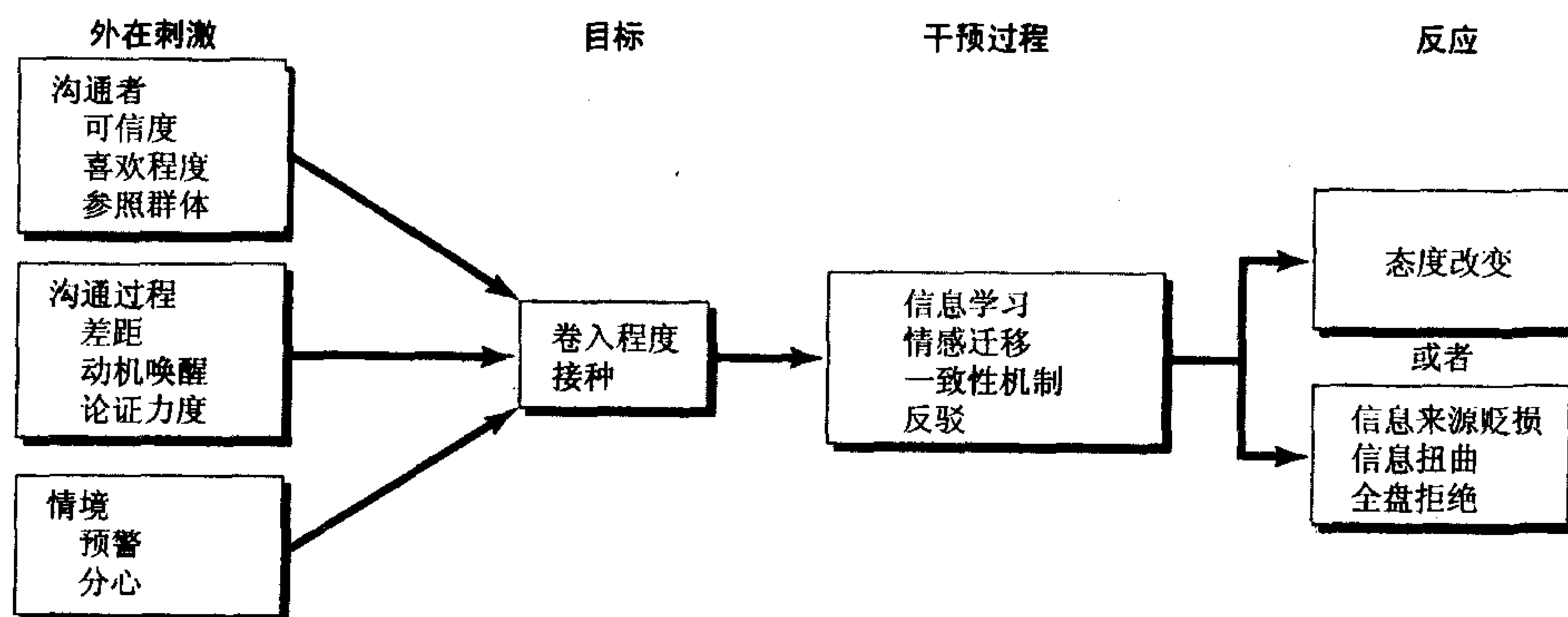


图 5-3 说服过程模型

一、沟通者

我们在交流的过程中，首先注意到的是向我们传递信息的人，即沟通者或者信息来源。有些沟通者很具有权威性，比如一位中学老师或者科学家；有些沟通者很幽默，比如装扮成大象在电视上劝说我们购买某个品牌的花生。态度研究中最直接可靠的结果之一是发现，人们对和他们沟通的人越有好感，就越倾向于接受其观点、改变自己的态度。这一点直接依据的是学习理论中情感迁移的规律。对沟通者的正面或负面的评价，都会迁移到他们所持有的立场上。沟通者身上的一些特征对其是否可以得到好评有直接的影响。

1. 可信度 可信度(credibility)高的沟通者比可信度低的沟通者更具有说服力。Hovland 和 Weiss(1952)第一次用一个经典的研究证明了这个效应。他们让参加实验的人听了有关是否应该无处方销售抗组胺剂等问题的沟通信息。每个沟通的信息来源其可信度有高有低。比如，有关抗组胺剂的沟通信息被说成是来自于《新英格兰医学期刊》，或是来自于大众通俗画报月刊。研究结果显示，信息来源可信度高的沟通比信息来源可信度低的沟通更能导致听众的态度改变。信息来源可信度的重要性已得到多次证实，对此已无任何争论。不过，后来的研究显示，可信度有两种独立的成分，即专业性和可靠性。

2. 专业性 专业的信息来源比非专业的来源更有说服力。在有关这个问题的一项典型研究中，研究者告诉被试这是一项有关美学方面的研究，让被试评价 9 节晦涩难懂的现代诗歌，选出自己非常不喜欢的，再给被试展示某个人对这些诗的评价，而且该评论人对这些诗的评价都比被试给出的评价要高。研究中重要的变量是这个评论者的身份：某些被试被告知这是著名诗人 T. S. Eliot 的评价，有些被试则被告知这是密西西比州立师专一个学生的意见。在阅读了这两个人的评价之后，研究者让被试再次评价这些诗，发现面对高可信度的评论人，即诗人 T. S. Eliot 意见的被试，比面对低可信

度的沟通者的被试,产生了更多的态度改变(Aronson, Turner, & Carlsmith, 1963)。

3. 可靠性 除了专业性以外,沟通者的公正性以及他们是否值得信赖也很重要。如果沟通者想增强自己的可信赖程度,方法之一就是支持那些看似与自己的利益相悖的立场。比如,一位地方检察官和一个罪犯正在就是否应该强化执法机构的问题陈述自己的观点。通常在人们看来,地方检察官要比罪犯掌握更丰富的信息,更有名望,所以他的观点应该更有说服力。在 Walster, Aronson, Abrahams 和 Rottman(1966)所做的一项研究中,研究结果的确如此——只要陈述人主张削弱执法机构的权力。但是如果罪犯采取了与自己利益相悖的立场,主张强化执法机构,结果又会如何呢?在这种情况下,他就会变得很有说服力,甚至可以与地方检察官的说服力匹敌。

我们如何决定一个沟通者是否可靠呢?听众常常根据对陈述人所作的归因来进行判断。当罪犯说他反对强化执法机构的时候,我们会猜测他持这种立场是因为他是一个罪犯,削弱执法机构对他个人有利。但是,如果和我们的预期相反,罪犯说他赞成强化执法机构,我们就更有可能会相信他,因为他显然不是在为自己的利益说话。简而言之,当沟通者不能从自己的立场获利时,我们就会觉得他们尤其可靠;但是当他们出于某些诱因做了某种陈述,或可以从说服别人接受自己的立场而获得个人利益时,我们就会觉得他们不那么可靠。

另外一个增强可靠性的因素是信息来源的多重性。几个人表达相同的观点要比一个人表达的同样观点更有说服力,也许这是因为几个人的观点不容易被单个人的偏见所引导(Harkins & Petty, 1981)。但是,只有当人们相信不同来源的观点是相互独立的时候,多重信息来源才更有说服力。也就是说,只有当多重来源的信息的确表达的是各自独立的判断时,才会导致更多的态度改变。

4. 喜欢程度 因为我们会努力使自己的认知和情感一致,所以我们会改变态度,同意我们喜爱的人的意见。总体的研究结果是支持这一点的(Roskos-Ewoldsen & Fazio, 1992)。例如,Chaiken(1979)的研究表明,外貌被其他学生评价更高的那些学生,更具有说服力。另外,与那些和我们差异很大的人相比,和我们类似的人容易影响我们(Brock, 1965)。为了验证这一点,Wood 和 Kallgren(1988)在研究中用以下的方式操纵了一个发表谈话的研究生被大家喜爱的程度:他们告诉被试,这个学生刚从其他学校转学到被试所在的学校,而这个学生在他的谈话中,比较了以前的学校和现在的学校。在一种实验条件下,这个学生对目前这所学校的教师与学生大加赞赏,而在另一种实验条件下,他却说自己以前的那所学校好。显然,在前一种情况下他更令被试喜欢,而且在这种情况下,当他后来发表反对环保的言论时,使被试产生了更多的态度改变。

5. 参照群体 当我们所喜欢或者认同的群体采取某个立场时,我们也会被说服采取这个立场,这样的群体被称为"参照群体"(reference group)。Diane Mackie 在 1987 年做了这样一个实验:告诉部分被试,他们就读的大学里大多数学生(占 82%)支持美国保持西半球的军事平衡;其他被试则被告知,82%的学生反对这个观点。然后她向所有

的被试呈现如下信息:持两种立场的演说,而且论证的力度相同。在4个实验情境中她发现,被试都倾向于支持自己被告知的大多数学生的观点。

有两个原因使参照群体能够对态度改变产生如此强大的影响力,一是喜欢,二是相似(Holtz & Miller, 1985)。如果人们喜欢某个群体,就希望自己与该群体的成员类似。当其他成员表达了某个观点的时候,每个成员都希望持有一种类似的观点。因此,人们会倾向于改变自己原有的意见,以使自己和参照群体的观点保持一致(Terry & Hogg, 1996)。

同理,来自内群体的信息比来自外群体的信息更具有说服力。Mackie, Worth 和 Asuacion(1990)发现,来自非参照群体的沟通信息是以非常边缘化的方式被处理的,被试不会因为信息表达观点的强弱而被说服。然而,来自内群体的强信息比弱信息更能说服被试。这个结果显示,被试是以内容为主的方式来处理参照群体传递的信息的。当这个问题与参照群体有关时,这个效应尤其明显。

简而言之,沟通信息来自何处即沟通者的特点,对于信息将得到如何的处理有很重要的影响。迷人的、令人喜欢的、可信的、可靠的专家比缺乏这些特点的人更有说服力。不过,有趣的是,沟通者的特点在音像信息中比在文字信息中更为重要。在音像信息中,比如电视,有比较多的有关沟通者的信息,如非言语信息、外貌等;而在文字信息中,有关沟通者的信息不是很明显,所以信息的内容会更重要些(Chaiken & Eagly, 1983)。

6. 信息来源贬损 沟通者自身的特点既可以增加沟通信息的说服力,也可以被用来降低沟通的可信度。当我们面对与自己态度不一致的沟通时,我们可以认为该沟通的来源不可靠,或其他方面不好,以此来减少这种不一致。这种现象被称为"信息来源贬损"(source derogation)。这种对沟通信息来源的攻击,常见于政治、非正式辩论、法庭审问,实际上它在每一种意见不一致的场合都时有发生。在法庭上,对那些掌握了有力的、不利于被告证据的证人,被告辩护律师总是极力贬损他们。当政客发现很难在问题本身上与对手辩论时,就会称其为骗子或其他贬斥的称呼。

攻击信息来源可以有效地降低由不一致的信息而导致的压力。它还有一个好处,就是能使对手将来所有言论的威力都会大大降低。因为当对手本身的可信度已经被削弱时,他所说的任何话都没那么重要了。

7. 可当做边缘线索的沟通者 正如我们已经看到的,沟通者的特点是决定我们是否会接受说服沟通的重要因素,比如他是否可靠、是否是专家、是否令人喜欢。如果人们不喜欢或不信赖沟通者,那么他们常常会通过攻击信息来源而拒绝接受此信息。但是,有的时候人们接受某个沟通者的观点,仅仅因为他是专家或者对信息来源有好感,而不管论点究竟是什么。为什么沟通者产生的说服效果会有如此之大的差异呢?

推敲可能性模型预测,当我们没有能力或动机去仔细加工各种论据时,沟通者的特点常常会成为说服过程的边缘线索。当我们没有动机致力于认知活动时,我们知道可以信赖一个可靠的沟通者的观点,所以我们不会自己去思考其论点。如果我们不能清

晰地记忆任何论点，面对沟通信息时，我们也会倾向于依赖信息来源，以决定自己的态度(Wood & Kallgren, 1988)。

那么，我们什么时候不会把沟通者的特点当做边缘线索呢？一般来说，当我们在某个问题上有直接经验时，我们不太可能使用任何边缘线索，包括沟通者的专家身份(Wu & Shaffer, 1987)。

二、沟通过程

除了沟通者，沟通过程本身也至关重要。沟通信息的内容显然影响人们是否接受它们。例如，那些劝说人们改变对他们来说是重要态度的沟通，很难具有说服力，因为人们知道自己已有的观点是什么(Zuwerink & Devine, 1996)。除了这一点，沟通中还有其他很多因素对其说服力有重要影响。

1. 差距 影响我们被说服的程度的一个重要因素是，沟通传递的信息与我们自己的立场有多大差距。一般来说，“差距”(discrepancy)越大，个体改变态度的压力就越大(Pritzker & Hovland, 1957)。举个例子来说，苏恩认为她每天晚上需要8个小时的睡眠，但如果她听一位科学家说只要6个小时就足够了，那么她自己的观点就受到了质疑。如果这位科学家主张其实只需要4个小时就够了，那么苏恩的观点受到的质疑就更大了。但是随着苏恩原有的观点和对方提出的观点之间的差距的变大，她发现越来越难以改变自己的态度以消除两者之间的差距。距离我们的想法太远的陈述会使我们怀疑信息来源的可信度，而不会让我们改变态度。用以上的例子来说，如果科学家说睡眠时间只要两小时就够了，那么这个观点与我们的想法差距太大，我们就不太可能受它的影响，反而会怀疑这位科学家的可信度(比如 Freedman, 1964; Eagly & Telaak, 1972)。这些效应预测：差距和态度改变之间呈倒U形曲线关系，即当沟通信息与我们的态度之间的差距太小或太大的时候，几乎不会发生态度改变；最大的态度改变发生在中等差距的时候。

当沟通者很可信的时候，即使他们的观点和我们自己的差距较远，我们也比较容易接受。相反，如果沟通者的可信度很低，那么我们就很容易否定他的观点，所以在这种情况下，最大的态度改变往往发生在差距较小的时候。Bochner 和 Insko(1966)的研究证实了这一点。他们请一位诺贝尔奖得主(高可信度)和一位一般讲师(低可信度)就一般人每晚需要的睡眠时间发表自己的观点。结果发现，在这个问题上，中等程度的差距产生更大的态度改变；高可信度的沟通者可以成功地劝说人们接受与自己的观点差距较大的观点。当一般讲师主张只需要3个小时的睡眠时，可以让人们产生最大的态度改变；而当诺贝尔奖得主提出只需要1个小时的睡眠时，可以让人们产生最大的态度改变。

沟通传达的观点与自己观点之间的差距影响人们对信息的知觉。当差距非常小时，听众会觉得其间的差距比实际上的差距要小。这个过程称之为“同化”(assimila-

tion)。夸大两者之间的接近程度,可以缩小这小小的差距,甚至将两者等同,使自己不用发生任何态度改变。另一方面,如果沟通者传达的观点与听众之间的观点相差太远,那么听众会将两者之间的差距知觉得更远。这一过程称为"对比"(contrast)。如果人们觉得一个观点很极端,那么它就会被知觉成极端到荒谬的程度,甚至使人们很容易怀疑沟通者(Hovland, Harvey, & Sherif, 1957)。

2. 论证的强弱 沟通传达的观点有时强而有力,有时却微弱而且似是而非。比如,证明不安全的性行为会导致艾滋病的证据很有说服力,而证明猫王仍然活着的证据则很牵强。

一般人也许认为,强有力的论证更容易让人们改变态度,但事实并非总是如此。只有当人们有动机去密切注意并仔细思考这些论证的时候,强有力的论证才会在态度改变的过程中发挥作用。比如说,当人们沉浸在对某个说服信息的思考中时,在已经强有力的论证中增加微弱的论证,反而会削弱信息的整体说服力(Friedrich, Fethorstenhaugh, Casey, & Gallagher, 1996)。然而,在很多情况下,人们不会对某个信息进行仔细的思考,在这些情况下,论据的数量比论证的强弱更重要(Wanke, Bless & Biller, 1996)。因此,论证的强弱本身不一定是影响其说服力的关键因素(Petty & Cacioppo, 1986),强有力的论证其效果取决于人们是否投入思考了这个问题。

3. 修辞性疑问 有时候,游说者会通过提问促使听众对有关问题进行思考("你希望获得最好的教育机会吗?"),有时候他们会直接陈述自己的论点("Curtis 大学能为你提供最好的教育机会")。所问的问题应该引起人们的思考,应该引导人们去更仔细地审视论点,从而增强论证的力度。实际上,这一点已得到研究的普遍支持。Burnkrant 和 Howard(1984)在他们的一个研究中发现,用修饰性疑问来引入一个不受人欢迎的议题(比如增加大学学费),可以引起人们更多的思考,加强随后强有力的论证在说服效果上的优势。修饰性疑问常常引发更多的思考,尤其是对强有力的论点的好感,从而使得这些论点更有说服力(另外请参见 Howard, 1990; Petty & Cacioppo, 1986; Petty Rennier, & Cacioppo, 1987 的研究)。图 5-4 显示的就是这个发现。

4. 重复 多次重复某个观点,能增加说服力吗?试想如果每周你都会在同一个电视广告中看到同一个体育运动员在同一个酒吧痛饮同一个品牌的啤酒,你会做何反应。你对品牌和运动员之间的联想会因此而得到了强化呢,还是你会仅仅出于厌倦而换频道?

Zajonc(1968)的大量研究显示,重复导致的熟悉感会增加喜爱程度。但是,对于期望达到说服效果的沟通而言,重复似乎对改变人们的态度作用有限。Cacioppo 和 Petty(1979)在研究中,向学生们呈现关于增加大学费用的 8 个不同论点,每个论点分别被呈现 1 次、3 次或 5 次。他们发现,随着呈现次数的增加,同意的人也增加,但是当达到一定的呈现次数以后,同意的人反而下降了。不论呈现的论点是被试希望听到的(即与他们现有的立场差异很小),还是他们不希望听到的(即差异很大),都会出现这样的倒 U

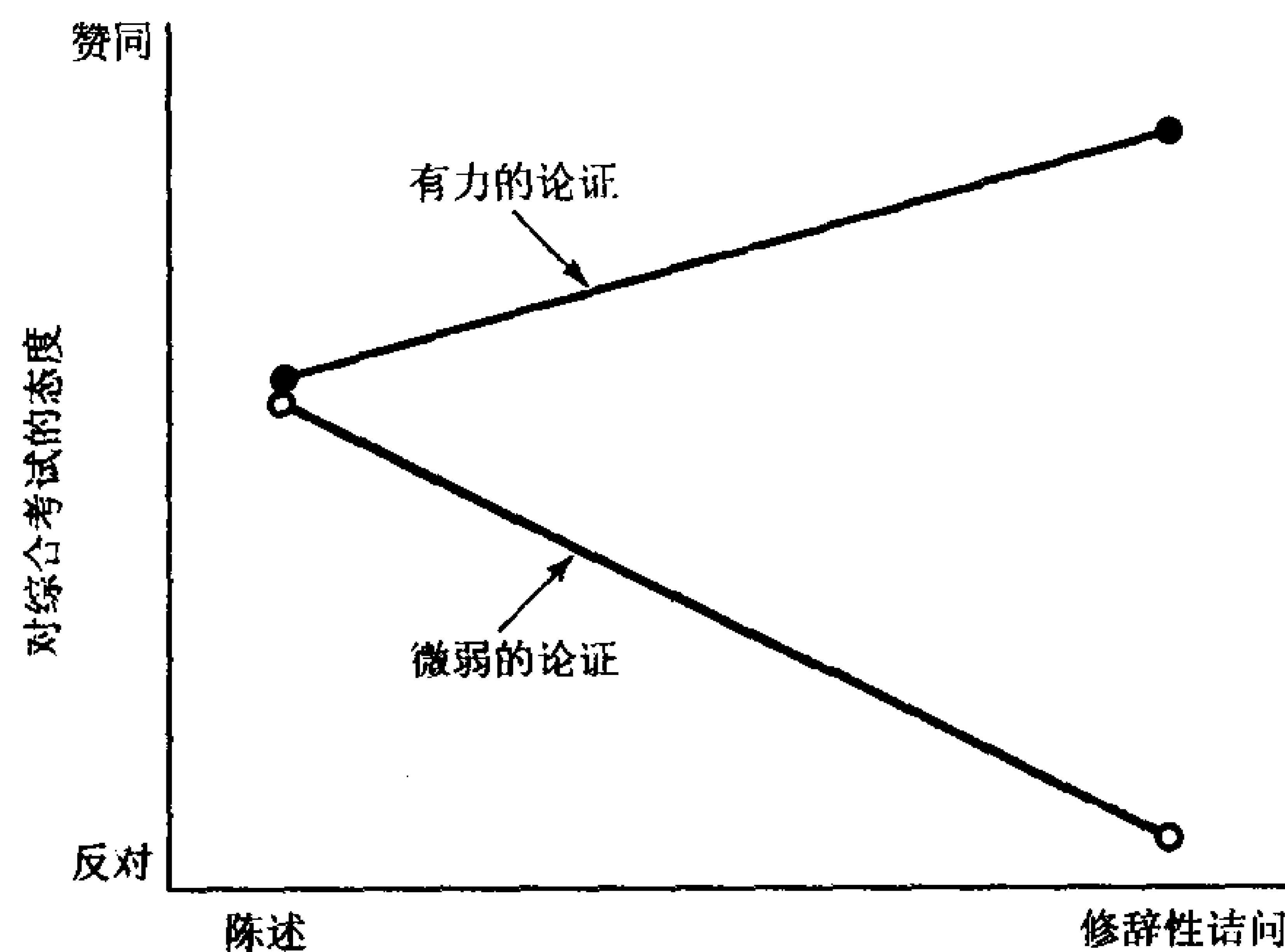


图 5-4 语法形式与论证质量对态度的决定作用

引自:Bunkrant & Howard, 1984.

形曲线(另请参见 Gorn & Goldberg, 1980)。

为什么重复对说服力的影响有限呢?我们很容易就能想到,重复可能有两种截然不同的效果:一方面重复为人们提供了机会去仔细考虑沟通的内容,从而强化人们的信息加工,但另一方面,重复也增加了人们的厌倦程度,导致负面的反应。例如,当那个过于熟悉的啤酒广告再次出现的时候,你的反应可能是:天哪! 又来了!

我们想说明的是,重复有助于强有力的论点,因为它让人们更彻底地对信息进行加工,但它却不利于微弱的论点,因为它要么暴露了其中的弱点,要么只是让这些论点更令人厌烦(Cacioppo & Petty, 1985)。

如何减少厌倦感呢?我们可以变换内容。与以上的观点相一致,如果对某个产品的广告稍作变化,重复播放这个广告都可以加强它的效果,但是如果每次播放时,这个广告没有任何变化,那么这样的重复是达不到预期的目的的(Cacioppo & Petty, 1985)。

5. 边缘线索和信息特征 在某些情况下,边缘线索对态度改变有非常重要的作用。当我们缺乏对信息中的论点进行思考的动机时(比如说当这个问题对我们并不重要时),或当我们不能对论点进行充分加工时(比如当我们掌握的信息不充分或被分心的时候),边缘线索对态度改变就有相当的决定作用。

一条信息中的论据数量与论证的长度就是两个这样的边缘线索(Cacioppo & Petty, 1985)。当议题与个人没有多大关系时,在一条信息中提供越多的论据,会导致更多的态度改变:这个人被说服并非因为议题本身,而是因为论据的数量。这一点无论对强有力的论点还是微弱的论点来说都成立,说明几乎没有什么信息的加工存在。类似地,长信息只有对那些不知情的人而言才会比短信息更有说服力,因为他们可能也没有

对实际的信息进行什么思考。而是否能说服那些更了解情况的人,论证的力度则是一个更重要的因素,这可能是因为更知情的人会更有动机去注意这些论证的实质(Wood, Kallgren, & Priesler, 1985)。

所以,在态度改变的过程中,有很多因素决定某个观点是否具有说服力。当人们有时间和兴趣去注意一条信息,强有力的论点在说服力上是有绝对优势的。当论证力度不够时,诸如信息来源的特征或单纯的论据数量等周边因素就会对说服力有更大的影响。

6. 信息扭曲 信息本身的因素对人们是否接受某种说教也很重要。具体而言,认知一致性理论认为,可以通过扭曲或错误知觉沟通传递的信息,来减少我们的立场和信息之间存在的差异。例如,Surgeon General 写了一篇文章,建议那些性活动频繁的年轻人实行安全的性行为,以防止感染艾滋病。但如果看到这篇文章的年轻人不愿意在性行为上采取安全措施的话,就会曲解文章的本来意图,而认为 Surgeon General 说的是不用为染上艾滋病而过于担忧,因为关于异性性行为传染艾滋病的证据尚无定论。他们曲解文章原意的方式可以是误读这篇文章,或者扭曲对这篇文章的记忆,或者只看文章中某一部分的内容而对其余的内容按自己的需要或理解重新组织。不管采取那种方式,最后的结果都是一样的:文章中的信息与自己的观点之间的差距大大缩小。不幸的是,就艾滋病而言,这种对健康警告的曲解可能会付出高昂的代价。

7. 全盘拒绝 消除信息与自己立场之间差异的最原始(可能也是最普通)的处理方式就是:全盘拒绝对方的观点。无需对信息进行逻辑分析或通过攻击信息来源来削弱其说服力,个人可以在不给出任何明确理由的情况下直接拒绝说辞。例如,吸烟的人面对论证有力、逻辑缜密的抨击吸烟的言论时,典型的反应就是这些言论不足以让他戒烟。他并不正面回应这些言论,但他就是不接受。通常有力的论证并不足以说服人们,要让人们接受某个观点,还需要其他努力。

三、说服对象

说服对象在很多方面的差异也影响说服的效果。他们可能事先就倾向于同意或反对某个信息;他们可能熟悉或不熟悉说辞中的论据;他们可能已经知道或可能尚不知道那些反驳沟通者立场的论据;最后,他们可能会有一些个人动机影响他们是否愿意改变自己的观点。在这部分里我们首先介绍唤醒动机的影响。

唤醒动机是最常见的宣传技术之一。例如,人们的敌意经常被唤醒:战争时期对国家的敌人进行严厉的谴责;唤起人们对制造儿童色情文学或发表种族主义言论的人的仇恨。类似的是,恐惧唤醒也常用来说服人们改变观点:各种大众科普通过宣传吸烟或不安全性行为的恶性后果,试图说服人们改变他们的行为。

1. 攻击性的唤醒 关于态度改变的学习理论认为,只有当接受某种观点可以使唤醒水平降低的时候,动机的唤醒才能导致态度改变。同理,只有当沟通传达的信息劝说

人们采取一种攻击性的立场时,攻击性的唤醒才会导致态度的改变。在 Weiss 和 Fine (1956)的一项研究中,设计了一个让人恼火、受到挫折的经历,让部分被试体验这种经历,从而引发他们的攻击动机。其他被试则获得相反的体验,即让他们体验愉快的、令人满意的经历。然后让两组被试都暴露于说服沟通下,沟通传达的信息要么对青少年犯罪采取了一种温和的立场,要么采取了一种严厉惩罚的观点。研究者假设,感受到了自己的攻击冲动的被试会接受主张严厉惩罚的观点,因为这样可以让他们发泄自己的攻击情绪;而那些经历愉快体验的被试则更有可能接受温和的观点,因为这种观点更有可能满足他们相对而言不那么具有攻击性的需要。结果基本与预期相符。因此,个人受到的挫折可能会让他们更无力抵抗那些主张采取军事行动、对少数民族进行攻击或对持异议者采取严厉措施的说辞,而不太可能让他们接受诸如慈善事业这样的非攻击性的诉求。

2. 恐惧的唤醒 恐惧情况下个体的态度变化更为复杂。学习理论认为,唤醒恐惧的信息如果提供了降低恐惧的建议,那么人们就会接受这些信息。

Janis 和 Feshbach(1953)首先对恐惧和态度改变进行了研究。他们给中学生被试放了一部电影,电影强调了每天刷三次牙的重要性。影片描述了不这样做的危险,同时阐明了良好的牙齿护理有什么好处。被试共分为三个组:高恐惧组、低恐惧组和控制组。高恐惧组观看的影片里有坏掉的牙齿和牙床的极其可怕的镜头;低恐惧组观看的画面没有高恐惧组那么夸张可怕;控制组观看的画面中没有任何坏牙。高恐惧组的被试对影片留下了深刻的印象,所以更同意每天应该刷三次牙。然而,一周后发现控制组被试比其他两个恐惧组被试有更多的行为改变。研究者认为,在没有看到唤起恐惧的画面的情况下,影片的观点本身说服了人们,太多的恐惧反而转移了人们的注意力,使他们没有注意到沟通本身包含的观点。

这个证据表明,增加恐惧感将有助于增加说服力,但如果超过一定限度的话,过度的恐惧反而会让人失去行动的能力或者使人忽视、拒绝沟通本身。在适当的水平上,唤起恐惧的言辞比那些几乎不会引起任何恐惧的言词更能导致态度的改变(Janis, 1967)。

恐惧诉求是否能增加说服力,还可能受到其他因素的影响。一个因素是信息是否提供了人们期待的安慰。如果一个信息提供了减少恐惧的方法(比如可以采取哪些预防措施),那么恐惧诉求会更有效。另一个可能影响人们对恐惧诉求加工的因素是:信息的主题是否与恐惧有关。尽管高度的恐惧有时会损害注意力,从而导致人们难以吸收重要的信息,但如果信息的内容和恐惧的来源有直接联系,那么这样的信息就会受到更多注意(Baron, Logan, Lilly, Inman, & Brenan, 1994)。

恐惧诉求还会影响人们对沟通的加工。在一项研究(Gleicher & Petty, 1992)里,大学生被试接触到有关校园犯罪的信息,信息引起的恐惧水平有中、低两种。此外,信息包含的观点有强有弱;有的包含了安慰性的信息,有的没有。研究的结果表明:在恐

惧程度低的情况下,被试更容易被强有力的观点所说服;然而,在中等恐惧的情况下,恐惧诉求的效果取决于被试是否相信信息能够提供使人安慰的信息。当被试认为信息提供的解决方法是有效的,他们就会对其中的观点产生好感,而无论观点本身的论证力度是强还是弱。但是,如果对解决方法的预期效果不明确时,被试对沟通是否具有说服力的评价就会比较接近。这些研究结果表明,如果人们期望某个说辞能缓解他们的恐惧的话,恐惧感会将人们引入边缘性加工。

现在,在解释恐惧对说服的影响时,很多研究者都采用了一种期望-效价的分析框架。这个框架考虑了恐惧事件的性质、个体知觉到的易感性和推荐措施的有效性。这种观点(Leventhal, 1970)预测,当一个人感到自己容易受到恐惧事件的伤害,而且推荐的措施很有效的时候,恐惧感会导致更多的态度改变,缺少这两个条件中的任何一个,恐惧诉求都达不到预期的说服效果。在后面的第14章里,我们会看到,健康教育中经常使用这个恐惧与态度改变的期望-效价思想,来引导人们改变他们的行为,比如戒烟、使用安全套或食用低脂食物。

3. 自我卷入 另一个与说服对象有关的,决定他是否被说服的因素是自我卷入。按照 Sherif 和 Cantril 的理论,态度越是趋近于自我越是容易改变。Sherif 与 Cantril 认为当态度与重要的参照团体如,本民族、本宗教或本阶层相联系,自我卷入越是容易发生。随后的研究发现有各种不同特征的卷入,如承诺、议题卷入、反应卷入。

4. 承诺 卷入的一个重要的相关因素是我们对自己在某件事情上的承诺(commitment)(参见 Chaiken & Stangor, 1987)。承诺的强度在很大程度上决定了我们对某种说辞的抵制程度。

承诺有几种来源。首先,当我们的行为与自己的态度一致时,承诺就会得到加强。例如,一个刚买了新车的人,会比买车之前更加坚信这是一辆好车。其次,当一个人在公共场合表明某种态度的时候,他对这种态度的承诺水平会提高(Hovland, Campbell, & Brock, 1957)。例如,一个人刚告诉她所有的朋友,她认为饮酒是一种罪恶,那么与私下里有这种想法相比,她对自己的态度有更高的承诺。当众表明态度以后就难以改变自己的立场了,因为要改变自己的立场就等于当众承认自己错了。承诺的第三个来源是在态度对象上的直接经历。当一个人直接经历了某件事情之后,通常态度就会被牢固地树立起来。第四,自愿选择某种态度与被迫采取某种立场相比,前者会带来对态度本身更多的承诺。

对初始态度立场的承诺会使带来最大态度改变所需的差异大小发生变化。个人对初始态度的承诺越高,在拒绝说辞之前他能容忍的说辞与自己的立场之间的差距就越小(Freedman, 1964; Rhine & Severance, 1970)。

总之,承诺降低了与自己的立场相左的说辞原有的说服力。如果改变态度意味着必须放弃更多、承受更多,或者必须改变我们的其他态度或行为,那么对初始态度的承诺就会加强,从而使态度更难以改变。这时,我们更可能用其他方式来解决自己的态度

与说辞不一致造成的问题。

5. 议题卷入 当某件事对个人而言有严重后果的时候，就会产生第二种自我卷入。这种现象被称为“议题卷入”(issue involvement)或“个人相关”(personal relevance)，因为我们被牵涉到事件当中而不是与之相脱离。事件卷入在推敲可能性理论(Petty & Cacioppo, 1986, 1990)中是一个关键的变量。议题卷入促使人们更关注事情本身和有关的议论。因此，当我们卷入到某件事情当中的时候，有力的观点比微弱的观点更能说服我们(Petty & Cacioppo 1990)。例如，如果你被告知明年你的学费会翻番，你可能就会更关注主张增加收费的观点是否合理。与此对比，如果你听说保加利亚的一所大学正考虑加收学费，你可能就不会非常仔细地去推敲有关的议论。与个人无关的事情不会让个人产生这么强的动机去加工相关信息。在这样的情况下，人们更多关注的是边缘线索，比如持这种观点的人其专业水准如何，论证的长度或论据数量如何。

6. 反应卷入 甚至当我们对自己以前的态度并不坚定，或者事情和自己无关的时候，我们的态度反应仍然非常重要，因为它将受到公众的审视，得到社会的认可或否定。这种卷入被称为“反应卷入”(response involvement)(Zimbardo, 1960)。反应卷入关心的首要问题是自己的反应是否得到他人的认可，而议题卷入则更关心论证的质量，因为这时事件本身是最重要的。

Leippe 和 Elkin(1987)对上述议题卷入和反应卷入的对比效果进行了比较。他们告诉大学生被试，他们所在的学校正在考虑设置综合考试，以此来操纵议题卷入。一组被试被告知考试将于明年开始实行，所以考试对他们是有影响的，而另一组被试则被告知考试要好几年后才会实行。反应卷入是这样操纵的：告诉一组被试他们将与另一个学生和一位教授讨论这个问题，而另一组被试则没有被告知任何有关讨论的事情。

结果发现，只有那些高事件卷入和低反应卷入的被试，即那些预期自己会受考试影响，而又不必担心自己给别人呈现什么形象的学生，才会认真审视信息的内容，因为他们对更充分的论证表现出了更多的态度改变。对于高反应卷入的被试，即那些一心考虑自己形象的被试，论证的强弱基本上被忽视了。类似地，当议题与自己无关时，论证的强度对态度改变没有影响。

总而言之，最初的自我卷入概念已被细化成三种承诺，每种承诺的心理动力过程都有所不同。承诺(或者说立场卷入)表征了个人在特定立场上的卷入程度，造成了个人维护该立场的压力。面对意见相左的沟通，经常产生的是反应而非态度改变，比如贬损信息来源、曲解信息含义或者全盘否定沟通传达的信息。议题卷入指的是对事件与己有关的知觉。它引发更开放、更努力的信息加工，以便于更好地辨别哪种立场是最好的。反应卷入指的是对我们的态度表达是否会被他人接受的关心。它引发个人对自我形象和社会对我们的态度的接受程度的关注，而非对论证本身或事情对我们的益处的关心。

7. 人格与可说服性 除了自我卷入，还有很多人格因素影响说服过程，决定哪些

类型的信息能够产生说服力。在这个情境下研究的部分人格变量包括权威主义/教条主义、焦虑水平、控制点、自尊等(Haugtvedt & Petty, 1992)。权威主义/教条主义受到了研究者们的极大关注。权威主义指的是一种思想封闭、不宽容、遵从权威的一般倾向,这种倾向与具体的意识形态或政治信仰无关。教条主义倾向弱的个体容易被有力的论证说服。相反,教条主义倾向强的人,只有在沟通信息不是来自专家的情况下,才更容易被有力的论证所说服。如果信息来自一位专家,那么教条主义倾向强人,会对专家的权威身份作出反应,他们会对有说服力和没有说服力的意见同样接受(DeBono & Klein, 1993)。

另一个影响说服效果的个人变量是对确定性的需求。确定性需求指的是希望在某个问题上得到一个确切的回答,而不是停留在混乱或模糊的状态。通常,确定性需求高的被试比确定性低的被试更不容易被说服,因为他们不喜欢改变;而确定性需求低的被试更能容忍说辞造成的模棱两可,更愿意改变态度。但是,如果说服沟通涉及的问题是人们不了解的,而且他们在倾听沟通信息的时候受到干扰的话,那么确定性需求高的人更容易发生态度改变,他们这样做可能是因为意识到了自己正处于令人困惑的状态,并且想要摆脱这种状态(Kruglanski, Webster, & Klem, 1993)。

四、情境

到目前为止,我们已经讨论了沟通者、信息内容、说服对象这三个影响态度和沟通反应的因素。不过,说服沟通常常是在一个更宽泛的情境下进行的,在这个情境中发生的其他事情也会影响沟通的说服力。

1. 立场预警 如果你对自己的某个立场坚信不移,而你又被告知你将会接触到与之相左的说服沟通,那么你就更有可能不会被说服(Chen, Reardon, Rea, & Moore, 1992)。在 Freedman 和 Sears(1965)的一项研究中,被试为十几岁的青少年,其中一部分被试被告知,10 分钟后他们会听到一个题为“为什么不允许年轻人开车”的演讲,而另一部分被试直到谈话开始前才被告知讲演的题目。研究的结果表明,演讲对预先知情的被试产生的影响比对事先不知情的被试产生的影响要小。“预警”(forewarning)使他们能够抵抗信息的说服力。

为什么会出现这样的效果呢?很有可能是因为我们的防御机制和所持有的不同的观点以某种方式得到了运用,因而得到了强化。当我们听说某人将试图改变我们在某个问题上的立场,而这个立场又是我们很在意的,我们就会根据自己对这个人将会说的话的预期,开始进行反驳。Petty & Cacioppo(1977)的研究表明:预警和沟通实际发生之间的时滞,使人们有时间去产生更多的相反的观点。例如,得到预警的人可以使自己相信,沟通者不可信、带有偏见或传达的是错误的信息。

然而,如果态度涉及的是一件你并不十分在意事情呢?当听者对某个立场的承诺并不强的时候,预警会产生相反的效果,它实际上会促进态度改变。这时,预警似乎成

为一个线索,让人开始考虑为什么将要接触的一个立场是一个正确的立场(Apsler & Sears, 1968)。

2. 意图预警 另一类预警是对意图进行预警。我们也许不知道沟通者持有的具体立场,但我们知道他将试图说服我们。当议题和我们有关,而且对我们很重要的时候,一旦知道某人试图改变我们的想法,我们就会预期他的观点将会是什么,如何进行反驳,并因此提高自己的抵抗力。为了证明这一点,Petty 和 Cacioppo(1979)设计了一个实验,他们告诉被试,某个信息"是为了说服你和其他大学生而专门设计的",或者某个信息是一项班级计划的一部分。信息主张对所有的大四学生进行综合考试。在高相关的情况下,明年学校就要开始设置这项考试,在低相关的情况下,这项考试要很久以后才会实行,或者在另一所大学实行。得到了预警,而且自己牵涉到考试的学生强烈地反对这项不受欢迎的提议,而且态度改变最少。

3. 分心 当人们的观念受到攻击时,他们常常会拒绝改变自己的态度,尤其是当他们对这些态度有很高的承诺的时候。他们会进行反驳,贬损沟通者,而且常常会调动自己的所有力量来维护自己的立场。这种规律向我们透露出一个重要的信息:凡是能削弱他们反驳能力的东西都可以使他们更容易被说服。具体而言,分散听众的注意力,可以更容易地让他们接受某种说辞。

Festinger 和 Maccoby(1964)用一项研究证实了这种"分心"(distraction)效果。他们让被试一边听取反对组织兄弟会的演讲,一边看电影。一部分被试者观看的是这个演讲的影片,另一部分观看到的则是一部针对现代艺术的讽刺影片。可以设想的是,观看与演讲无关影片的被试比那些观看演讲的被试被分心的程度更大。结果发现,最初并不同意演讲观点(即他们赞成组织兄弟会)的被试在分心条件下出现了更大的态度改变。将被试的注意力从演讲上引开,提高了演讲的说服效果。

适量的分心看起来的确能增强说服力(Petty & Brock, 1981)。从认知反应的观点我们可以解释其背后的原因。只有当分心措施能干扰在没有分心的情况下有效的反驳过程时,分心才会导致被说服。也就是说,当议题是我们熟悉的、而且我们已经对此形成了自己的看法时候,比当我们尚未对议题形成一定看法的时候,分心更容易导致被说服。因为如果我们并没有可以反驳某个议题的观点,那么分心就不能起到干扰反驳过程的作用。分心能起到最大作用的情况是:沟通传达的信息与我们的态度立场相差甚远,而且我们在沟通针对的问题上涉入很深。因为在这样的情况下,我们会最积极地去反驳对方的观点(Petty & Brock, 1981)。

分心效应也有明显的局限。很明显,过度的分心根本就无法使听众听见说服沟通传递的信息,使得其效果降为零。内容太过滑稽的广告可能就有这种相反的效果。观众被内容逗得捧腹大笑时,可能已忘记了广告宣传的商品是什么。

4. 接种 从部分美国士兵在朝鲜战争前后对政府态度改变的现象中,心理学家 William McGuire (1964)提出了一个假设,即抵制改变的一个重要力量来自于在某件事

情上的过去经历。他把面对说辞的人比作受病毒或疾病侵袭的人。信息的说服力越强(就像一个病毒),它造成的破坏也就越大;但如果人的抵抗力越强的话,他就能更好的抵抗说辞(类似一种疾病)。

人们增强抗病能力的途径有两种。他们可以经常服用维他命或多做运动来强身健体,或者他们积累抗体来提高抗病能力。例如,当人们接种少量的、身体能抵抗的天花病毒时,他们的身体内部就会产生一种抗体,这种抗体能在将来有效地抵抗更凶猛的天花病毒的侵袭。McGuire 认为这两种防御方式同样适用于说服过程。

第一种方式因人们巩固自己的观点而增强了他们对不同观点的抵制能力。在采用这种方式的时候,人们不断地增加新的论据来支持原有的立场。McGuire 称之为"支持性防御"(supportive defense)。第二种途径就是"免疫性防御"(inoculation defense)。McGuire 认为增强抵抗力的更有效的方法是形成防御工事。如果某个人的观点受到了攻击,但他成功地坚持了自己的观点,那么他就更能反抗将来的攻击,因为他已形成了更强的防御体系。免疫性防御涉及两个因素。它由一个较微弱的攻击为开端(这个攻击必须是微弱的,否则将彻底改变人的态度,使个人输掉了这场战争),接着被攻击的目标以两种方式来协助自己抵抗攻击,即要么用一个论据直接反驳这个攻击,要么被告知这个攻击并不猛烈,应该很容易被驳斥,从而增强自己的抵抗力。

McGuire 和 Papageorgis(1961)在一项研究里同时使用了支持性和免疫性防御。他们将被试分成三组:一组被试的立场得到了支持,一组被试的立场受到了微弱的攻击而且被试成功地反驳了这种攻击,第三组被试没有经历任一种防御。然后,让三组被试都经受对其立场的猛烈攻击。支持性防御对被试坚持自己的立场有微弱的作用,而免疫性防御却起了很大的作用。在先前采用了免疫性防御的被试与其他两组被试相比,态度上的变化要小得多。

这个结果给我们的启发之一是:支持性防御在说服对象只需要具体的论据就可以维护自己立场的时候,能最有效地发挥作用。而当说服对象被激发去形成自己的辩护论据时,免疫性防御的作用更大。与这个结论一致的是,后续的研究显示,当后来的攻击包含与支持性论据相似的论据时,支持性防御是有效的。而免疫性防御甚至在当攻击中包含新的论据时,仍然有效(McGuire, 1964)。

认知反应理论对免疫效应作出了一个很好的解释。这个理论认为,当人们驳斥一个温和的攻击时,他们会运用所有的防御方式。他们准备了支持自己立场的论据,形成了反驳相反立场的论据,并且对相反观点的传达者进行贬损,等等,所有这一切都有利于他们形成一个更强、更有力的防御地位。

5.3 随时间流逝发生的态度改变

到目前为止,我们一直关注的是人们对沟通做出的即刻反应。例如,在什么样的条

件下，一场电视演说、一则电台广告或一次与朋友的交谈可以立即导致态度的改变？然而，在许多情况下，我们想了解的是态度如何随时间的流逝而发生变化。比如，为了测量一则广告可能产生的影响，广告商想知道重复接触同一信息时所产生的效应，这些效应是否会在广告结束后持续下去。或者，一个研究者希望了解人们在什么时候会考虑他们的态度对未来产生的影响，这些考虑如何影响他们当前的态度和行为（Strathman, Gleicher, Boninger, & Edwards, 1994）。心理学家已经开始关心这些问题。

一、自发的态度改变

对态度对象进行思考，会使态度变得更加极端。Tesser（1978）认为，人们会回顾并复述自己的认知，而维持认知一致性的压力会使这些认知形成在评价上更一致的集群。例如，如果你花更多时间考虑自己最好的朋友，你可能会更喜欢她。因为你可能会想起你们之间其他的共同点或者一起渡过的美好时光。而且你可能会重新解释一些让你不太愉快的记忆，从而原谅她的行为。然而，如果你经常想起自己的敌人，你会更讨厌她。你可能会列出更多的她曾经对你的冒犯，甚至连她做的明显的好事，你也能找到背后的不良动机。

Tesser 的假设基本是这样的：由于思考让人们产生更一致的态度，所以对某个问题进行思考会产生极端化的态度。所有这些认知活动要求个人对某人或某事有一个事先知觉到的结构，或者说基模。如果没有形成对某事的认知基模，一个人将难以产生新的信念，或很难知道如何重新解释过去的信念，等等。

这个假设的含义是：当且仅当人们对某事有一个认知基模，而且当他们的思绪集中在这件事情而非其他无关或竞争的事情上时，思考才会导致态度的极端化（Liberman & Chaiken, 1991）。为了证实这一点，Chaiken 和 Yates 在 1985 年做了一个研究。他们选择了两组人，其中一组人对某个问题（死刑）已经有了一个高度一致的知识结构，而另一组人却没有。要求每人写一篇文章，这篇文章要么与死刑有关，要么无关（审查制度）。结果发现，只有那些对死刑有高度一致的认知结构，而且文章主题与死刑有关的人在这个问题上的态度才变得更极端了。其他实验条件下的被试都没有出现显著的态度极化现象。因此，要使态度更极端需要：第一，人们的思考必须与态度涉及的问题有关；第二，人们必须要有足够的认知资源；第三，还不能有其他与之争夺注意力的干扰因素存在（Liberman & Chaiken, 1991）。

二、态度改变的持续性

沟通造成的态度改变是否能持续，还涉及另一个问题。一般来说，对论证细节的记忆刚开始的时候消退得很快，后来会越来越慢。不过，态度的改变是否能持续不是必然取决于个体能记住多少论证的细节。沟通结束后发生的其他事情对态度改变的持续与否起了更大的作用。

一个有助于态度改变持续下去的重要因素是:以后被说服的人是否会在重要的线索上得到提醒,比如,信息源是否可信。Kelman 和 Hovland(1953)通过操纵沟通来源的可信度,发现了在呈现后立即测量出现的差异:来源可信度高的信息引起更大的态度改变。但三周以后,这种来源可信度造成的差异消失了。不论其来源可信度高还是低,对态度改变的效果是一样的。这种影响被称为"睡眠者效应"(sleeper effect)。然而,如果提醒被试信息源的可信度问题的话,最初出现的可信度效应又再次发生。

为什么会发生睡眠者效应,目前还不清楚,可能由于时间的流逝,来源可信度逐渐与信息分离。也就是说,人们只记得信息的内容,但忘了是谁说的。另一种解释是"消退差异"假设(Pratkanis, Greenwald, Leippe, & Baumgardner, 1988)。这个假设认为,一个让信息质量打折扣的线索(比如来源的可信度低)对说服力的影响比信息本身的影响要消退得更快。不论原因是什么,睡眠者效应通常都会出现。图 5-5 展示的就是这种关系。

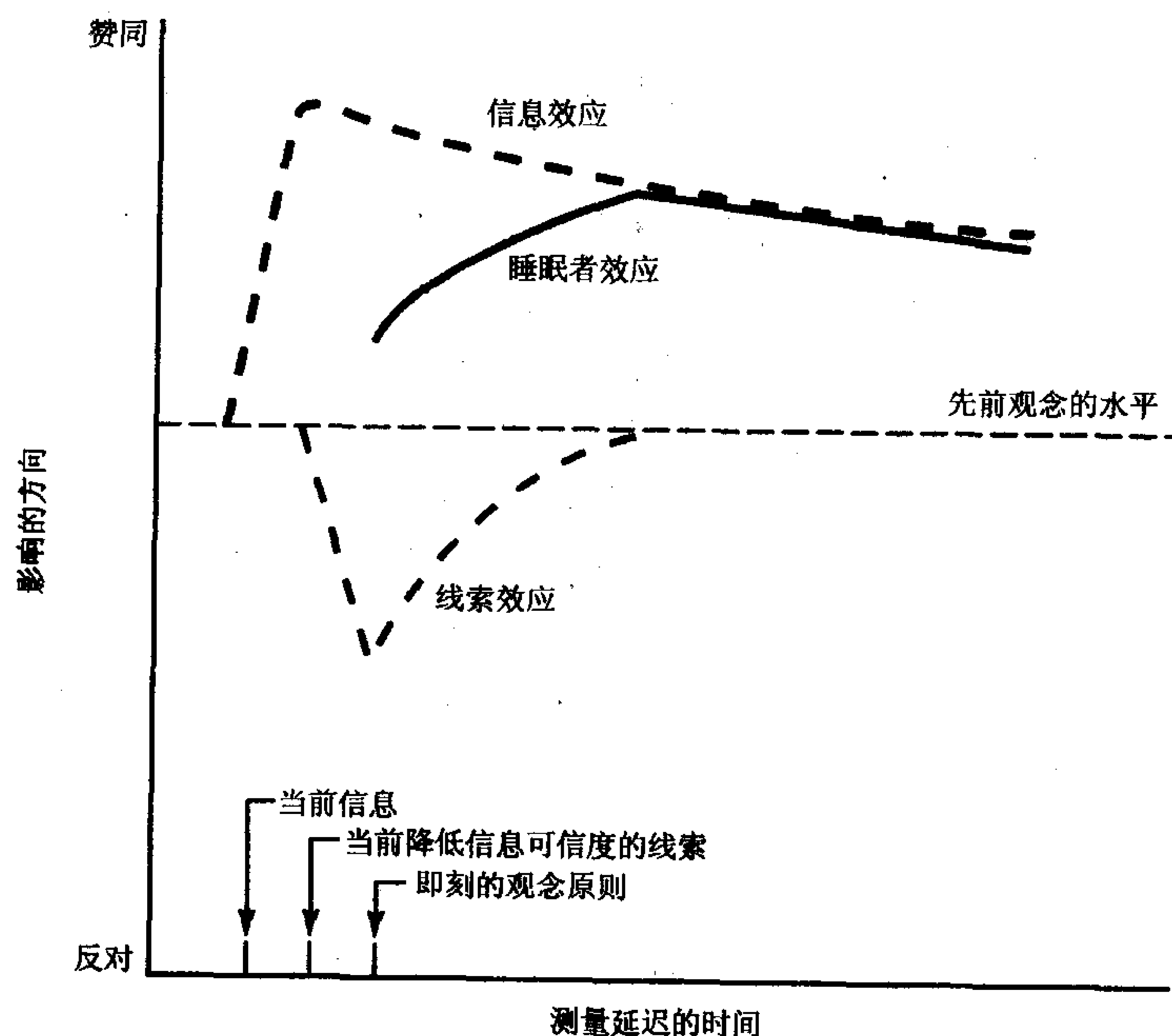


图 5-5 睡眠者效应的消退差异说

在短暂的时滞内,信息本身与令信息质量打折扣的线索(灰色虚线)有几乎相同的影响。但是,线索的影响消退得很快,从而产生了睡眠者效应(实线)。

引自:Pratkanis, Greenwald, Leippe, & Baumgardner, 1988.

如果事先告知说服对象沟通者的意图的话,态度改变也会被人为地抑制。当人们意识到有人要劝说自己改变态度时,就会变得很顽固。然而,随着时间的推移,大概是因为这个线索(即说服意图)被渐渐忘却,人们会显示出越来越大的态度改变(Watts &

Holt, 1979)。

5.4 态度和行为

最初,人们简单地设想是态度决定了行为。比如,虔诚的基督徒会表现得很诚实、节俭、富有同情心;歧视拉美裔的人不太可能将自己的孩子送到一所拉美裔学生占绝大多数的学校去读书。对态度研究的兴趣主要源于态度影响行为这一假设。

但是在许多情况下行为并不必然与态度一致。例如,身陷丑闻的电视传道者,其行为似乎与传统的宗教信仰并不一致。有多少次你看到人们对自己一点也不愿意见到的人微笑、说自己见到他们很高兴?态度究竟在多大程度上决定行为呢?

态度对行为的影响程度已经成为态度研究的争论焦点。在一个经典的研究中,一位白人教授 La Piere(1934)带着一对年轻的中国学生夫妇游历美国。他们一共在 66 家饭店和汽车旅店逗留过,在 184 家餐馆吃过东西。尽管当时美国人对亚洲人非常歧视,但除了一家饭店拒绝接待他们以外,其余所有的饭店、汽车旅馆都给他们开了房间,所有的餐馆都卖给了他们食物。一段时间过后,接待过他们的地方收到了一封信,问他们是否愿意接待中国客人。在 128 封回信中,92%说他们不愿意。也就是说,那对中国夫妇尽管受到了近乎完美的服务,但几乎所有的后来的回信又都表现出对中国人的歧视。La Piere 和后来的许多心理学家都认为这样的结果反映了行为与态度之间的一种重要差异(Wicker, 1969)。

不过,这个结论已经遭到了广泛的批评,这种批评认为它低估了态度与行为之间的一致性。实际上,后来的研究表明态度和行为之间的一致性还是很高的(Kraus, 1995)。但是,在不同的情境下,一致性的高低会发生变化。近年来,有大量的研究对决定态度与行为一致性高低的条件进行了考察。现在人们认为,稳定的态度、重要的态度、容易提取的态度、由直接经验形成的态度、人们很确定的态度、在认知与情感上有很高一致性的态度,是最能预测行为的态度(Kraus, 1995)。下面就对其中的部分特点进行讨论。

一、态度的强度

要使态度和行为之间保持高度的一致,一个重要的条件是这个态度是强烈而清晰的。强烈的态度往往是稳定的、会造成重要后果的,这些态度往往是对个人而言非常重要的,对这些问题个人有极端的、非常确定的感受。它们通常经由直接经历形成,因而是很容易被提取的(Krosnick, Boninger, Chuang, Berent, & Carnot, 1993)。而态度和行为不一致的情况往往出现在那些微弱或模糊的态度上。

任何有助于强化态度的事情,都会增加态度和行为的一致性。其中一个因素就是我们掌握的有关态度对象的信息量。比如,Kallgren 和 Wood (1986)发现,了解环保信

息多的学生,他们的环保行为与他们对环境的态度更为一致。另外一种强化态度的途径是复述和实践与态度一致的行为。当人们想起并表明自己态度的时候,态度与行为之间的一致性就更高,这可能是因为这样做有助于强化态度(Fazio, Chen, McDonel, & Sherman, 1982)。强烈的态度往往是紧密嵌套的态度,也就是说,它们与人们的其他信念紧密结合在一起的。因此,嵌套的态度应该能较好地预测行为。与此观点一致的是,Prislin 和 Oullette(1996)发现,对环保问题深深嵌套的态度比嵌套较浅的态度相比,与行为有较高的相关。

与那些对我们来说是遥远的事情相比,在某个问题上的直接个人经历使得我们更多地思考和谈论它。所以,当我们在态度对象上有直接经验时,与仅仅从别人那里听说或仅仅从书面资料中读到有关的信息,更能导致态度和行为之间的一致性(Kraus, 1995)。Regan 和 Fazio(1977)以住房短缺时期的康奈尔大学学生为被试,证实了这一点。许多大一的新生不得不在秋季学期的开始几周里住在临时住房里——经常就是在宿舍的休息室里搭一张简易的床。和那些立即就得到了长期住房的学生不同的是,他们切身经历了住房短缺。研究人员测量了学生对住房危机的态度以及他们对采取可能的行动的兴趣,比如说签名并散发请愿书,加入委员会以研究这个危机等。亲身经历了危机的学生其态度和行为联系非常紧密。与此相反,那些仅有"二手"体验的学生,比如说只是和朋友谈及过这个问题,或只是从学生报纸上看到这场危机的有关消息,其行为和态度并不总是相关。

态度强度的另一个影响因素是人们是否在某个问题上有既得的或私人的利益。Sivacek 和 Crano(1982)用最小饮酒年龄的问题证实了这一点。1978 年密歇根州的一项投票议案,主张将法定饮酒年龄从 18 岁提高到 21 岁。可以设想的是,年龄小于 21 岁的年轻人比年长的年轻人在这个问题上涉及了更多的个人利益。实际上,那些有自身利益涉及其中的人,他们对这个议案的态度与他们的行为(自愿去召集选民)之间有更密切的联系。

与态度的强度紧密相关的一个概念是重要性。重要的态度是那些反映了个人基本的价值观念、切身利益或个人重视的对他人或群体(即参照群体或参照个人)的认同的态度(Boninger, Krosnick, & Berent, 1995)。这些态度不为说辞所动,同时和个体的行为有密切联系(Zuwerink & Devine, 1996)。

二、态度的稳定性

与不稳定、不容易从记忆中提取的态度相比,稳定的态度容易记忆,更能预测行为(Kraus, 1995)。当人们的态度不稳定时,他们当前的态度比他们几个月或几年前所持的态度更能预测行为。你很难在一个女大学生大一和大四时对各种职业的评价和她的职业发展计划之间找到密切的联系。因此,如果同时对态度和行为进行测量,那么态度和行为之间的一致性会达到最大化。

时间间隔会淡化态度和行为之间的相关，因为态度在变。同时改变的还有人和情境。比如一个25岁的妇女说不想要孩子，这并不一定与她30岁时的行为一致。她的态度会有所改变。测量态度和测量行为之间的时间间隔越长，它们之间的联系也就越少。所以当我们评价一个人是否言行一致的时候，千万不要把行为与两年以前说的话进行对比。因为事情很可能已经变了。

三、态度的可获得性

容易从记忆中提取的态度对行为的影响更大(Kraus, 1995)。决定态度是否容易被提取的一个首要因素是：态度的表达频率。例如，假设你的学校减少了评分等级，而你认为这种评分系统的变化不公平。如果你有很多机会来表达你的态度，那么当你和一个教授谈论评分问题的时候，这种态度很有可能会影响交谈中你的行为；如果你没有机会表达自己对评分政策的态度，你可能在交谈中就不会受评分政策的影响(Fazio, 1986, 1989)。经常表明自己的某种态度，这种态度就会变得更加极端(Downing, Judd, & Brauer, 1992)。因此，如果你有多种机会来表达对评分政策的态度，在这个过程中你对这种态度的感受就会越来越强烈。容易提取的态度也会被视做重要的态度(Roese & Olson 1994)。也就是说，你表达某种态度的机会越多，你就越会认为这种态度对你而言非常重要(Blascovich et al., 1993)。

容易提取的态度之所以会对人们的行为产生如此强烈的影响，原因之一是只要态度对象在环境中一出现或被提及，那么关于它的态度就会自动被激活。比如，一旦看到对论文的评分，你就会自然的想起你对评分政策的态度(Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes 1986; Smith, Fazio, & Cejka, 1996)。不过，研究表明不单是容易提取的态度，很多态度都会在态度对象出现时被自动激活(Bargh, Chaiken, Govender, & Pratto, 1992)。这个发现意味着我们的很多行为受到态度的指引，尽管经常是无意识的或无意的。

四、态度和行为的相关

另一个明显却经常被忽略的事实是，如果态度和行为相关，两者的联系会更紧密。态度与关注的行为之间的相关度经常不同。La Piere(1934)询问业主对中国人的一般感受，不如问他们对那对中国夫妇的态度，与其行为之间的相关度高。总之，行为倾向和与之有具体联系的态度更一致，而与非常泛化的、适用于更大范围的潜在行为的态度之间的一致性更低。

五、态度的醒目程度

在多数情境中可能有几个态度都和某一行为相关。比如在升学考试中作弊，可能是由于对诚实的不重视，也可能是因为太想进法学院。学校主管决定禁止一个同情同

性恋权利的人在高中学生大会上演说,可能是因为他不喜欢在学校里出现争执,也可能是因为他厌恶同性恋者。行为与某具体态度之间是否一致的一个重要决定因素是相关态度的突出程度。

如果某个具体的态度很突出的话,它更可能和行为有紧密的联系。为了证明这一点,Snyder 和 Swann(1976)设计了一个模拟审判情景,让被试审理一桩性别歧视案。在“态度突出”的条件下,他们引导被试在审理案件前先花几分钟去整理自己对扶助行动(affirmative action)的看法,从而使被试对扶助行动的态度变得突出。在“态度不突出”的条件下,被试事先并不知道案件涉及扶助行动。当态度变得很突出的时候,它与被试对案件的判决结果有很高的相关。当态度不突出的时候,对扶助行动的态度与判决结果之间没有密切的关系。

当态度不是很强烈的时候,态度的突出程度显得尤其关键。当我们持有某种强烈的态度的时候,可以设想的是,它不用被强制性地引起我们的注意,就能与行为有较强的相关。Borgida 和 Campbell(1982)在明尼苏达大学发生停车位短缺期间对学生进行了研究。经常开车去学校的学生受停车位短缺的影响比其他学生更大,因为他们要么需要花很长的时间来寻找车位,要么会收到更多的罚单。研究者认为,惯于每天用车的学生有更强烈的态度,因为他们对于停车位短缺有切身的体会。他们让每组被试中的部分学生听一段对话,对话中有对停车问题的抱怨,以此使得被试对停车问题的态度变得更突出。其他人听到的对话则是有关暑期工作计划和手球式壁球的优点。只有对那些在停车位问题上没有什么体验的学生,他们可能也是在这个问题上态度最微弱的学生,突显停车问题的谈话才增强了态度与行为之间的一致性,他们愿意在校报的一张整页广告上签名。

剖析得更深一点,当态度中的情感成分(即议题唤起的感受)变得突出时,情感成分对行为的影响会变大;当认知成分(即个人对态度对象的信念)变得突出时,认知成分对行为的影响会更大一些(Millar & Tesser, 1986)。不过,如果情感成分和认知成分一致时,何者更突出是无关紧要的;当两者之一被突出时,两者都会与行为有高相关(Millar & Tesser, 1989; 另外参见 Posavac, Sanbonmatsu, & Fazio, 1997)。

六、解释自己的态度

当一个人正在犹豫是否要做某一份暑期工,或是否要选择某个专业成为自己的主攻方向时,一个显而易见的决策策略就是对决策的各个方面分别进行评价,分析自己为什么觉得这个选择有这样的好处和坏处,为什么另一个选择有这样的优点和弊病。尽管直觉上我们觉得应该这样做,但实际上这种决策方式会削弱态度与行为之间的联系。Wilson 和他的同事(Wilson & Hodges, 1992)发现,对自己为什么喜欢或讨厌态度对象进行反省,会破坏自己的态度,减少态度对后续决策的影响。事情的实质是:分析态度背后隐藏的原因实际上会使态度本身发生暂时的变化(Wilson & LaFleur, 1995; Wil-

son, Hodges, & LaFeur, 1995)。为什么会发生这样的事情呢? 因为人们通常不会对自己的态度想得太多,当他们被引导去思考态度的时候,他们会聚焦在态度的某些方面,使得这些方面变得更加突出。所以,推理使态度对其他判断和决策的影响变得更加不一致(Levine, Halberstadt, & Goldstone, 1996)。

七、情境压力

只要人们从事某种外部活动,就既受到态度的影响,又受到情境的影响。如果情境压力很大,态度对行为的决定作用就不如情境压力小的时候那么大。在 La Piere (1934)的研究中很容易看到这一点。穿着体面、外表令人起敬的人要求住店,是很难拒绝的,尽管店主歧视他们的种族。如果法律规定旅店的房间应该出租给任何要求住店而且能负担房费的人的话,外界压力就更大了。

情境压力对态度的影响是如此之大,以致于人们有的时候会根据不同的情境发展出对同一态度对象截然不同的态度。例如,Minard(1952)发现,西弗吉尼亚煤矿中白人矿工在井下时会平等对待黑人矿工,但是当他们在外面的世界相遇时,却会把他们看成是下等人。通常,我们会对一个社会目标形成由情境决定的态度,导致了我们的态度与行为之间的差异,而这种差异可能实际上反映了由情境决定的多重态度(McConnell, Leibold & Sherman, 1997)。

总之,有时候态度和行为密切相联,有时候却不是。表 5-4 中列出了一些重要的影响因素。

表 5-4 有利于态度和行为保持一致的条件

有利于态度和行为保持一致的条件
态度很强烈
无冲突的态度
一致的情感和认知成分
有关态度对象的信息
在态度对象上的直接个人经历
态度有跨时间的稳定性
态度与行为直接相关
态度是突出的
没有导致冲突的情境压力存在

八、态度对象

有的时候态度和行为之间的差异不是由态度的特点造成的,而是由特定情境下具体的态度对象的特点决定的。具体而言,存在一种"典型效应"(typicality effect)(Lord, Lepper, & Mackie, 1984),即人们对某个社会群体的态度更能预测他们对该群体典型成员表现出的行为,而对该群体的非典型成员,人们表现出的行为不一定与他们的态度

一致。比如,如果哈洛德对同性恋有恐惧感,那么他会回避一个年轻的、带女人气的男助教,因为后者看起来像一个典型的同性恋。但是,如果一个男人是学校运动场上的体育健将,喜欢和他的朋友一起喝啤酒,即使哈洛德知道他是个同性恋,和他打交道也不会让哈洛德感到有什么不舒服的地方,因为他的上述行为不像哈洛德心目中的典型"男同性恋"的行为。

Lord 和他的同事用两项很有趣的研究证明了这一假设。在每项研究里,他们首先测量被试对目标群体的刻板印象;然后,向被试呈现目标对象,这个对象要么符合目标群体的特征,要么不符合,让被试回答自己会对目标对象表现出什么样的行为。第一项研究(Lord et al., 1984)考察了普林斯顿大学的男生对同性恋的态度。研究者向男大学生描绘了一个具体的人"约翰",这个人正在考虑转学到普林斯顿。在介绍约翰的时候,研究者要么把他描绘成一个典型的同性恋形象,要么描绘成一个不那么像同性恋的人。被试对约翰的行为倾向如何呢?他们愿意带他参观校园,把他介绍给自己的朋友,或周末让他去自己家里玩吗?如果约翰很像一个同性恋的话,被试帮助他的倾向与他们对同性恋的一般态度更一致;如果约翰不像一个同性恋的话,被试表达的助人倾向与他们对同性恋的一般态度之间的关系就没那么密切了(另请参见 Blessum, Lord, & Sia, 1998)。

九、理性行为模型

最具影响力的态度-行为关系理论可能要数 Fishbein 和 Ajzen(Ajzen & Fishbein, 1975; 1980)的理性行为理论。该理论尝试分析有哪些因素决定了态度与行为的一致性。该理论的前提假设是:我们根据有意识的意向行事,而有意识的意向是对行为的潜在效果和他人会对我们的行为作何感受进行理性计算之后形成的。图 5-6 描绘了理性行为模型(reasoned action model)。

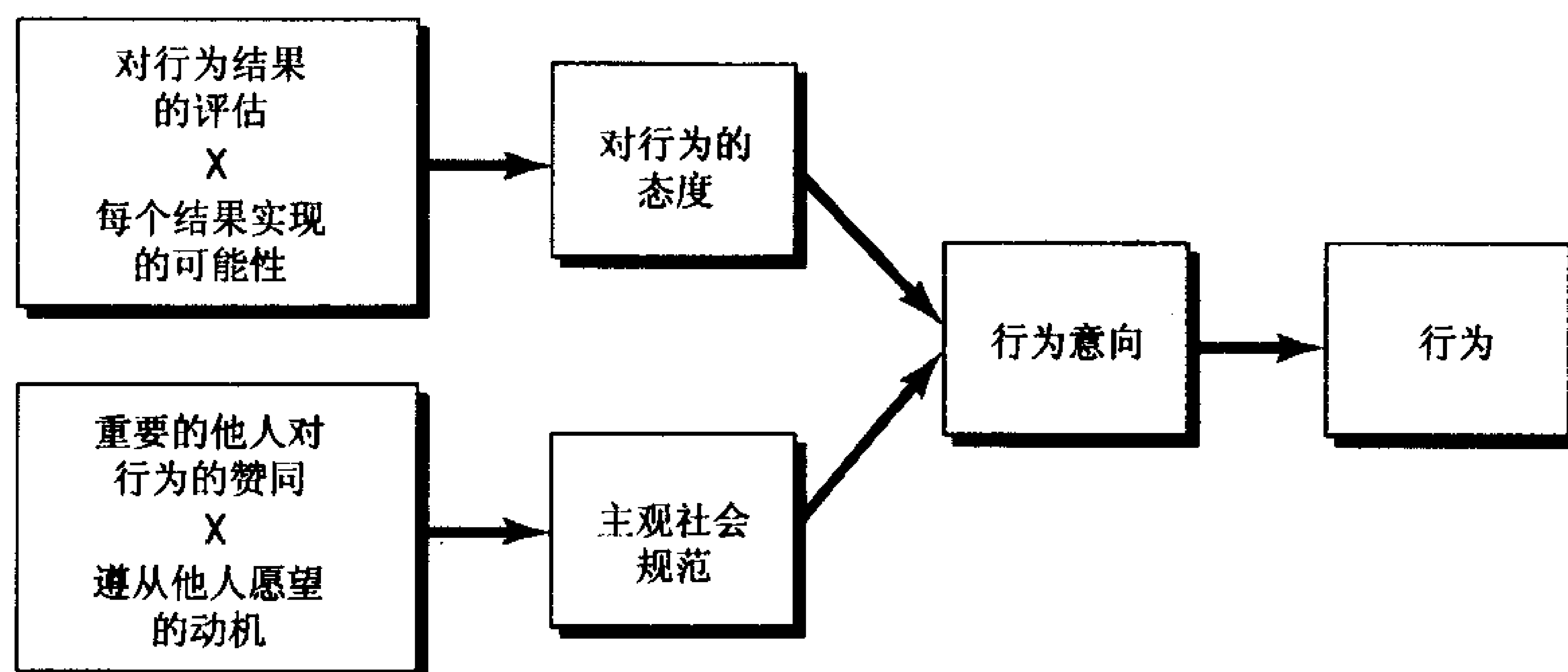


图 5-6　个人行为决定因素的理性行为模型

理性行为理论的核心是个体的行为意向能预测他的行为。如果一个妇女说她想通过避孕药来避免怀孕,与没有这种想法的人相比,她更可能会这样做。行为意向本身有

两个主要的预测变量：对行为的态度(她是否认为吃药对她来说是一个积极的做法?)和主观的“社会规范”(social norms)(别人觉得她应该怎样做，对此她有何知觉：她的伴侣希望她这样做吗？她的教会怎样想？她的妈妈呢?)。个人对自身行为的态度可以用期望-效价框架来预测：对每个可能结果的渴望乘以其权重即该结果发生的可能性。举一个例子，对这个妇女而言，避孕极其重要(对结果的渴望)，而避孕药又几乎百分之百地可以让她不怀孕(发生的可能性)，避孕药可能有轻微的、让人不适的副作用，但这些副作用不会对服用者产生影响。主观社会规范的预测方式如下：对其他重要人物期望自己如何行事的知觉，乘以其权重，即遵从这些期望的动机。比如说，她的丈夫很想让她吃避孕药，而她想取悦他；她所在的教会强烈反对服用避孕药，但她认为教会的观点已经过时，而且不再介意教会的想法。

理性行为模型受到众多心理学家的推崇，一方面因为它使人显得很有理性，另一方面因为它把态度视为决定行为的核心因素。它的另一个优点是简洁：用很少的变量就可以解释各种行为。所以它得到了广泛的应用。一个简单的例子是 Manstead 和其同事(Manstead, Proffitt, & Smart, 1983)所做的一项研究。他们试图预测怀孕妇女究竟愿意母乳喂养婴儿还是用牛奶喂养婴儿。在分娩之前，研究者测量了孕妇的行为意向(是否想用母乳喂养?)，对该行为的态度(例如，她是否认为母乳喂养能加强母子的情感联系，这种联系有多重要?)和主观社会规范(孕妇的丈夫、母亲、密友和医生更偏好哪种喂养方式，她有多强的动机遵从他们的愿望?)。研究者发现，理性行为模式能很好地预测后来的行为。这些态度与分娩后实际的母乳喂养行为达到 0.77 的相关，这是一个很大的相关值。这个模型还被用来成功预测了其他的很多行为(例如 Vallerand, Deshaies, Cuerrier, Pelletier, & Mongeau, 1992)。

显然，没有完美的模型。这个模型有什么问题呢？该模型的吸引力和独特之处主要来自于意图决定行为的这个理念。仅就其中的一点而言，每个人都知道，良好的意图并不总是足够的，有时我们没有足够的能力或资源做自己想做的事情。因此，有人建议在模型中加入一个变量——知觉到的对结果的控制能力(Ajzen & Madden, 1986; Madden, Ellen, & Ajzen, 1992)。Schifter 和 Ajzen(1985)的研究是对这个观点的一个支持。他们在研究中发现，在有减肥意向的女生中，只有那些相信自己能够控制体重而且只要努力就能成功减肥的女生，才会真正实现减肥的目标。对那些觉得自己无力减肥的女生，减肥的渴望对行为的影响很小。对这个问题的研究综述(Madden et al., 1992)确证了这一点，即在这个模型中增加控制知觉，提高了模型对意图与行为关系的预测能力，尤其是当行为本身带有潜在的控制问题的时候(比如减肥或戒烟)。增加了知觉到的对结果的控制能力之后的修正模型被称为“计划行为理论”(theory of planned behavior)。

然而，有些没有包含在这个模型中的因素，比如外界的限制条件和机会、知觉到的易感性和恐惧等，对态度与行为之间的关系也有重要影响。Boyd 和 Wandersman

(1991)就性交中使用安全套的意向对190名大学生进行了访谈。完成最初的问卷填答3个月后,对这些人进行了电话回访,以记录他们在这段时间中使用安全套的频率。尽管行为意向能很好地预测报告的安全套使用频率,知觉到的易感性和对艾滋病的恐惧也是重要的预测变量。有可能安全套的可获得性以及是否愿意购买也是不容忽视的原因。因此,人们可能想用安全套,但当他们需要的时候,可能却得不到;或者他们不想用,但是因为安全套很容易得到,而且他们的伴侣坚持要用,结果他们就用了。

对于行为希求程度的态度并不总能控制行为。以前的行为或习惯对以后行为的影响,比态度更强大。在一定程度上,人就是一种习惯动物。例如,一位母亲喂养第一个孩子的方式会影响她喂养第二个孩子的方式,而不论她或她的所有朋友以及家人认为的正确喂养方式应该是如何的(Manstead et al., 1983)。在一个可能与很多读者都有关的研究中,Ajzen和Madden(1986)发现,不管大学生当前对于出勤持什么态度,以前的听课习惯都是大学生未来出勤情况的最强的预测变量。

最后,有时我们很难找到一种行为意向测量方法,这种方法完全独立于当事人对于行为的态度以及实际的行为。有时,测得的行为意向与对行为的态度很接近。问一位孕妇是否想用母乳喂养孩子,与问她是否觉得母乳喂养好是一样的。在这样的情况下,态度能更有效地预测行为意向而非实际的行为(例如 Ajzen & Madden, 1986)。但是把行为意向作为一个独立的因素考虑,不会加深我们的理解。尽管有这些局限,计划行为理论仍有助于我们澄清态度在决定行为的过程中扮演的角色。

小结

1. 态度包括认知成分(思想)、情感成分(感受)和行为成分。态度通常具有认知的复杂性和评价的简单性。

2. 学习观点认为态度是通过联结、强化、模仿而习得的。认知一致性理论认为,人们努力在各种态度之间、在特定态度的情感、认知和行为成分之间保持一致。而期望-效价理论认为态度是个体基于利弊得失的成本-收益计算之后作出的选择。

3. 认知失调理论关注的是行为对态度的影响。认知失调源于决策、行为与态度之间的不一致。解决失调常用的方法就是改变态度。当人们有自由选择权、对自己的决策作出了承诺、自觉应该对可预见的后果负责时,决策后出现的失调感受最为强烈。

4. 和态度不一致的行为产生的失调,仅取决于是否有足够的诱因导致行为的发生。当诱因水平低,而且个人肯定要为行为的消极后果负责任的时候,失调最严重。

5. 自我知觉理论为失调效应给出了其他的解释。当我们的态度含糊不清时,行为会引导我们对自己的态度形成新的知觉,从而通过自我知觉而非降低失调的方法实现态度和行为的一致。

6. 认知反应理论和推敲可能性模型区分了系统式加工和启发式加工两种不同的信息加工过程,前者涉及对论证的仔细审视,后者涉及对与信息内容本身无关的边缘线索的使用。

7. 一个有用的说服情境模型会从沟通者(或信息来源)、沟通过程以及情境和目标变量上划分说服对象可能受到的影响。

8. 可靠的、可信任的、受人喜爱的信息来源是最有说服力的，说服对象与之认同的参照群体也是最有说服力的信息来源。信息来源本身具有的特征通常作为边缘线索而得到加工。为了不改变态度，人们有时会贬损信息源。

9. 沟通过程中，说服对象原有态度和沟通传达的观点之间的差异非常重要。在一定限度内，两者的差异越大，就越容易造成态度改变。但超过一定限度之后，态度改变的可能性又会逐步降低。当信息来源的可信度高而且（或者）个人的承诺低时，这个转折点会出现在更大的差异水平上。

10. 沟通能唤醒诸如恐惧、愤怒这样的情绪需要，如果接受对方的观点可以降低这类需要的人们就会被说服。不过，过高的恐惧水平会激活防御反应，从而降低了态度改变的可能性。

11. 对某个态度的承诺程度（立场卷入）是决定说服效果的一个关键决定因素。承诺越高，说服效果越差。

12. 当个体被引导去考虑论证本身时，比如当议题和自己息息相关时，强有力的论证比微弱的论证更有说服力。

13. 信息的重复对于态度改变的维持很重要。然而，重复过多，反而会导致厌倦，降低对它的支持度。

14. 如果在面对强有力的说辞之前，先让个体接触相关的较微弱的说辞，并学会如何反驳它，那么个体就会对说服产生免疫力。

15. 当听者持有一个截然不同的立场，而且对此有高度承诺的话，那么事先告知希望他们接受的立场的话，有助于他们抵制被说服。

16. 分心能够减少听者对与自己想法截然不同的信息的防御，所以可以提高信息的说服力。

17. 行为有时与态度一致，有时和态度无关。当态度坚定、稳定、易提取、与行为有明确的相关而且与之冲突的环境压力小的时候，态度和行为的一致性会很高。

18. 理性行为模型认为，行为意向控制行为，而行为意向又由对行为的态度和主观社会规范所决定。

自我思考

1. 想一想以下理论的基本原理：(1) 态度学习理论，(2) 认知一致性理论，(3) 期望-效价理论，(4) 认知反应理论。你认为以上的四种理论，哪一种有最广泛的解释力呢？也就是说，哪一种理论能够更多地涵盖我们对态度的认识？

2. 不管沟通来自广告商、政治家或是其他有目的的游说者，有很多因素影响我们是否接受他们的观点。有哪些因素会增加我们被说服的可能性呢？回想一下上次你接触某个说辞的情景。你被它说服了吗？如果你被说服了，原因何在？如果你没有被说服，又是为什么？

3. 大多数时候我们的态度直接决定我们的行为，但有时却不是。什么时候我们的态度和行为最不可能一致？为什么？

关键术语

情感成分	联结	与态度不一致的行为
态度	平衡理论	行为成分
行为一致性	认知成分	认知失调理论

认知反应理论	承诺	对比
反驳	可信度	差距
失调	自我卷入	推敲可能性模型
期望-效价理论	预警	启发式加工
模仿	免疫性防御	辩护不足
学习理论	信息学习	边缘线索
惩罚	理性行为模型	参照群体
强化	自我知觉理论	睡眠者效应
社会规范	信息来源贬损	支持性防御
系统式加工	计划行为理论	情感迁移

新闻眼

因特网与色情资料

大多数美国人都信仰言论自由。"第一修正案"里对此作了详尽的规定，它是美国珍视的个人权利之一。同时，大多数美国人也认为不应该让儿童接触色情的东西，过于赤裸的性爱资料不应该让儿童轻易获得。然而，现在由于因特网的迅速普及，这两种态度发生了冲撞。对于色情和因特网的争论反映了态度的日益复杂化和有关态度的越来越多的疑问：当人们对争议双方的观点都表示同意的时候，他们如何选择自己的态度呢？

面对民众的压力，目前国会正在考虑采取各种措施防止儿童接触因特网上的色情资料。其中的一个提议是用法律禁止商业网站向未成年人散播成人资料。另一个提议则要求在接受联邦政府网络补贴的图书馆和学校安装过滤软件。然而，公民自由团体对上述两个提议都表示反对，因为它们侵犯了言论自由。

另一些因素增加了这个问题的复杂度。首先，安装过滤软件的方案只适用于学校和图书馆，不一定适用于家庭。所以，它可能只能部分地控制儿童对色情资料的接触。其次究竟什么算色情资料，是一个更棘手的问题。公民自由团体认为，通常用来作为衡量是否色情的标准——不得体或猥亵，有时涵盖的范围太广，以至于将某些问题(比如乳腺癌)的关键信息都纳入色情资料的范围。

人们如何在自己的心理上和法律程序上解决这样的争议呢？也就是说，我们如何对这个问题作出抉择：究竟是言论自由的态度重要呢，还是我们防止儿童接触色情资料的态度更重要？态度研究对于预测人们何时会更倾向于选择哪一种态度有很大的帮助。更强烈的态度会胜出：如果你对言论自由的态度最终比保护儿童的态度更重要的

话，你会反对对上网进行限制。直接经验影响态度：如果你有年幼的孩子，而且如果不对上网进行限制的话，他们会接触到色情资料，那么你可能会支持限制措施。态度的突出程度也很重要：如果支持言论自由的团体更频繁、更有力地陈述他们的观点，你对言论自由的态度会占上风。情感诉求也很重要：如果一想到儿童可能接触色情资料，你就感到很恶心的话，你那些更抽象、更知识分子气的言论自由态度就会落下风，尤其是在使用了说服的情感技术的时候(Edwards & von Hippel, 1995)。

总之，许多态度并不只是简单的你信什么、不信什么的问题。它是一个在特定情境下，哪些态度会占上风的问题。社会心理学家已经对这个问题有了很多的认识。那么，你会选择哪种态度呢？言论自由还是保护儿童免受色情资料的毒害？

6

偏　见

◇ 群体敌视的构成
◇ 偏见的习得
◇ 偏见形成的动机
◇ 偏见的认知基础
◇ 千变万化的偏见
◇ 偏见的消除
◆ 新闻眼:发生在加州的群体冲突

在人类社会中,偏见是最具破坏力的社会行为之一。它常常引发一些令人发指的暴力行为。20 世纪 40 年代纳粹分子曾以纯洁欧洲人种为由,屠杀了 600 多万欧洲犹太人。今天现存的欧洲犹太人总数只是这个数目的一小部分。在北美洲,种族屠杀使土著印第安人的人口从 17 世纪的 300 万锐减到了目前的 60 万。

在美国,对黑人的种族歧视可能是最严重、最根深蒂固的社会问题。这种种族歧视的起源至少可追溯至 16 世纪,当时英国的冒险家刚刚进入非洲。英国人蔑视非洲人,认为他们长得像猩猩,行为野蛮,尚未开化,是异教徒(Jordan, 1968)。这就是白人对非洲人的最初印象,其中孕育着至今仍很普遍的敌视黑人的刻板印象的种子。后来非洲人被卖到美洲为奴,他们被当成市场上的一种商品,任人买卖。即使在奴隶制废除后,大多数黑人仍然生活在 Jim Crow 种族隔离体系的阴影中。当时如果黑人男子敢"越雷池一步",经常会被私刑处死。虽然 20 世纪 50 到 60 年代的民权运动让大部分官方的种族隔离制度寿终正寝,黑人的生活也因此在许多方面得到了改善,但是贫穷、低于标准水平的住房和学校以及犯罪问题继续困扰着他们。

黑人只是在美国遭到歧视的少数民族之一。事实上,美国的每一个种族和宗教团体都曾在历史上的某个时期成为被歧视的对象。爱尔兰人、德国人、法国人、意大利人、

波兰人、犹太人、黑人、西班牙人、亚洲人甚至连盎格鲁-萨克逊白人都有各自带贬义的绰号。

受歧视的并不只是不同种族和信仰的人。同性恋者也曾在历史上遭到以异性恋为主体的社会的极端歧视,以至于为了保护自己,直到今天他们中的大多数仍不敢公开自己的性偏好。肥胖者也常常成为偏见和负面刻板印象的对象(Crandall, 1994)。年老的人则被看做是体力、智力衰退的人。

但是,只有非洲后裔的美国黑人受到的种族歧视最为特殊,因为对他们的歧视甚至得到了法律的认可(奴隶制的确立和 Jim Crow 种族隔离体系的建立)。与其他少数民族相比,他们争取平等的斗争更为艰难,主要原因就在于种族歧视。由于这个问题对美国来讲非常重要,所以学术界对偏见的研究大多集中在美国黑人身上,本章的内容也是如此。另外,我们会简要提及对其他群体的偏见问题。

6.1 群体敌视的构成

当一个群体的成员(圈内 ingroup)对另一个群体的成员(圈外 outgroup)表现出消极的态度和行为时,偏见就产生了。这种群体敌视有三个既相互联系又相互区别的子成分,那就是刻板印象、偏见和歧视。刻板印象(sterotypes)指人们对某个群体具有什么特征所持有的观点;偏见(prejudice)指圈内群体对圈外群体抱有的负性情感;歧视(discrimination)指人们对某个群体的成员表现出的不公正行为。

一、刻板印象

刻板印象是群体敌视的认知成分。它是人们对某个特定群体或社会阶层的成员共有的特征所持的观点。有一些刻板印象与人格特质有关。比如,在 19 世纪的时候,人们认为美国印第安人是肮脏、残忍、好战的野蛮人。到了 20 世纪,他们在人们心目中变成了沉默、消极、懒惰的醉鬼(Trimble, 1988)。在另一些情况下,刻板印象与归因有关,就像我们在第 3 章里谈到的那样。举一个例子来说,许多白人认为,黑人的工资水平之所以偏低,是因为他们对工作的动机水平不高,或者说是因为他们在基本技能上不如白人(Kluegel, 1990)。表 6-1 里列出了当今美国社会典型的民族与种族刻板印象。

刻板印象从总体来看是否准确呢? 必须承认,许多刻板印象有一定原因。举例来说,黑人的犯罪率和接受救济的人口比例确实偏高;美籍亚裔人受教育的程度的确较高;酗酒是印第安人普遍存在的问题。在欧洲,人们有一个普遍的刻板印象,认为温暖的气候使人多愁善感,因此南方人比北方人更容易流露自己的情绪。为了验证这个说法,Pennebaker 及其同事(1996)进行了一个有趣的研究。他们让来自 26 个国家的学生对自己国家的南北方人以及对他们自己的情绪外显程度进行评分,结果发现来自北半球的学生普遍认为本国的南方人更加情绪外露,这一点在那些来自旧大陆(比如法国和

意大利)的学生身上表现得尤其明显。来自南方温暖国度的学生也认为自己更情绪外露,但仅限于那些旧大陆国家来的学生。

表 6-1 民族与种族刻板印象/(%)

	正面评价	中性评价	负面评价	净评价
聪明/愚笨(1990)				
白人	55	38	7	+48
美籍亚裔	38	48	14	+25
拉美人	21	51	28	-6
黑人	23	50	27	-4
勤劳/懒惰(1994)				
白人	51	41	8	+42
亚洲人	54	34	12	+42
合法移民	41	43	16	+25
非法移民	35	35	30	+4
拉美人	25	43	33	-8
黑人	22	41	38	-16
没有暴力倾向/有暴力倾向(1990)				
白人	35	47	18	+18
黑人	15	35	49	-34

注:社会普查每两年会对美国成人的代表性样本进行访谈。在访谈时,要求每个被访者针对上述问题在 7 点量表上为各个群体打分。量表上有关于两端分数的说明,比如 1 代表"聪明", 7 代表"愚笨"。表中的"中性评价"包括评分为 4 分(中间分)以及填答"不知道"或没有给出评分的情况。"净评价"等于正性评价的百分比减去负性评价的百分比。

1990 年样本量为 1372, 1994 年样本量为 1474。

引自:Davis & Smith, 1996.

但是这种对某个群体的总体刻板印象往往很不准确,因为它过于泛化,忽视了个体之间的许多差异。比如说,黑人的犯罪率的确比白人高,但是白人的绝对数量大于黑人,因此白皮肤的罪犯比黑皮肤的罪犯多得多。从更一般的角度来看,刻板印象常常过于强调了某些特点,尤其是非常容易夸大优点或缺点。与此同时,刻板印象往往低估了群体内的差异(Fiske, 1998; Judd & Park, 1993)。

即使刻板印象包含有一定的道理,它们的破坏作用也是更主要的,因为它们会被应用到每一个群体的成员身上,不管这个人与这些刻板印象代表的特征相差有多远。表 6-1 显示,人们普遍认为黑人具有暴力倾向,这种刻板印象造成的结果是常有报道说在公共场合白人常常会害怕并躲避黑人(Feagin, 1993)。

Sagar 和 Schofield(1980)用他们的研究证明了刻板印象是如何轻而易举地影响人们对某个群体成员的知觉的。他们向六个评分者呈现了一些图画以及对图画内容的简短说明,图画里有两个小孩,相互之间正在进行某种人际交往活动,比如一个小孩向另

一个小孩要蛋糕吃，一个小孩在走廊里撞了另一个小孩，等等。研究者对图画中小孩的种族（黑人还是白人）进行了系统的控制。要求评分者看图讲故事。结果发现，当图画里的小孩是黑人时，评分者更容易用“吝啬”、“威胁”一类的词来描述其行为。由此我们可以推测，这种结果是由下列刻板印象造成的，那就是当这类人际交往活动发生在黑人身上时，更倾向于被认为是带有敌意的而非友好的。

如果把刻板印象明显化，那么由此造成的严重破坏性后果之一是自验预言效应。也就是说，被贴上标签的群体成员会表现出与刻板印象一致的行为（Snyder & Swan, 1978）。比如说，有一个典型的刻板印象认为记忆会随年龄的增加而衰退。研究发现，接受这种观点的美国老人比那些拒绝这一看法的美国老人更容易表现出记忆衰退（Levy & Langer, 1994）。原因何在？持有这种刻板印象的人对待老人的方式就好像他们记不住任何事情一样。结果是老人也开始怀疑自己的记忆能力了。而自信的丧失会导致真正的健忘。最后，刻板印象受害者的自我知觉和行为会逐渐向刻板印象所说的那样靠拢。图 6-1 清楚地显示了这一过程。

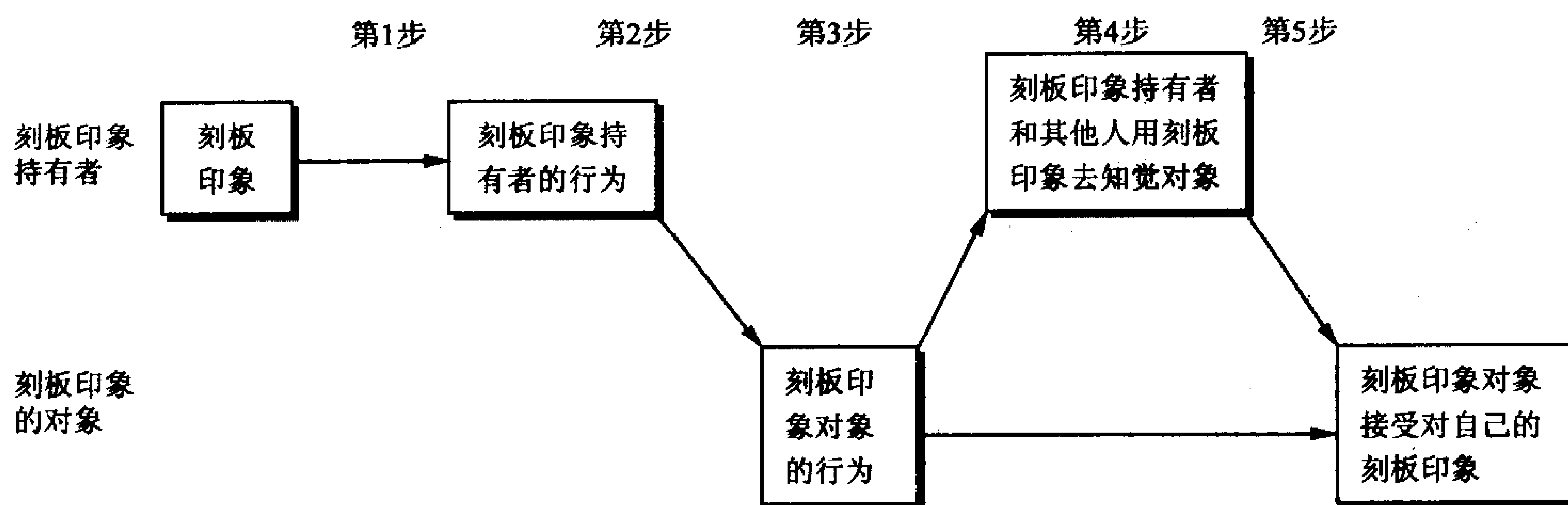


图 6-1 刻板印象的自验预言效应

被刻板印象贴上标签的群体成员通常很清楚这一点。然而，知道人们对自己的偏见，知道自己可能会表现出相应的消极行为，知道刻板印象可能会被当成是对自己行为的合理诠释，却是一件很危险的事情。Steele 和 Aronson(1995)把这种现象称为“刻板印象威胁”(stereotype threat)。让我们来看一个例子。一位职业妇女在某次会议上与几个意见相左的男同事发生了激烈的争执，她觉得要说服他们太困难了，以至于失望得想哭。她很清楚一旦自己真的哭出来，只会验证“女人承受不了压力”的刻板印象，从而毁掉自己在公司的地位。不过这里的刻板印象威胁只限于商业情境，如果她在一位好友的追悼会上放声痛哭的话，是不会面对这种威胁的。因此，是否会经历刻板印象威胁取决于对刻板印象及其相关情境的知觉，以及当事人是否在意自己的表现。

这一点在 Steele 和 Aronson(1995)的研究中得到了充分的证明。他们观察了黑人和白人学生在两种情境下的测验成绩。在一种情境下，告诉被试这是考察学习能力的测验；在另一种情境下，则告诉被试这只是一个实验练习。研究的假设是，黑人学习能力更差的刻板印象只会在前一种情境下起作用。结果发现的确如此。在学习能力测验

情境下,黑人学生经历了刻板印象威胁。举例来说,他们在词汇补笔测验中更容易填出那些与种族有关的词,比如在"____ ce"里填上"ra"(race)。此外,他们更容易用那些与自我怀疑有关的词填空。刻板印象威胁的确干扰了与刻板印象有关的作业绩效。在学习能力测验情境下,黑人学生的成绩显著低于白人学生;而在实验练习情境下,双方的成绩却没有差异。值得深思的是,实际上两个情境下的测验题是一模一样的。

二、偏见

偏见(prejudice)是对一个群体或个人的一种评价,它的主要依据是个人的群体归属。偏见与前面章节里提到的印象(第3章)和态度(第5章)一样,都建立在相同的评价或情感维度上。除此以外,它还与先入为主的观念有关。在认识和了解一个人之前,人们会根据个人所属的群体对他作出某种评价。

偏见并非单指对圈外群体的负面态度。它还包括对圈内群体过于积极的正面态度。"本族优越感"就是一个例子。它是人们的一种观念,即认为圈内群体要优于圈外群体。在把一个人当成单独的个体进行认识和了解之前,这种过于正性的态度会导致对圈内群体成员的积极评价。

偏见也具有广泛的破坏力。就拿人们对一个人所属群体的偏见会影响他们对这个人的评价来说吧。为什么我们能断定是偏见在起作用呢?有时候我们可以从两个群体对同一事物的不同看法中推测偏见的存在。以大家都熟悉的辛普森谋杀案为例。当1995年10月法庭宣布O.J.辛普森被无罪释放时,民意调查显示黑人相信法庭的判决是公正的,而绝大多数白人则认为他是有罪的。许多观察家认为,造成公众意见分歧的根源在于对黑人的种族歧视。

但是单从白人和黑人的意见分歧并不能说明是偏见在起作用。我们只知道他们的看法不同,我们并不知道原因何在。为了证明偏见是否在其中扮演了一定的角色,我们必须将个人的偏见水平与他支持的判决结果联系起来。有一个与此相关的研究,实验时让成人被试阅读虚构的州长候选人资料。被试有黑人也有白人。结果显示白人更倾向于支持白人候选者,其中表明偏见存在的关键证据是:被试对黑人候选者的评价显著地受到他们的种族歧视水平的影响(Terkildsen, 1993)。另一项研究发现,与其他人相比,对同性恋持有负面态度的人更不愿意与艾滋病患者交往(Pryor, Reeder, & McManus, 1991)。上述研究清楚地表明了对某个群体的偏见是如何影响对单个群体成员的评价的。

从更一般的意义上讲,偏见会影响人们对信息的加工。比如说,它可以影响人们对某个群体成败所作出的归因。就像我们在第3章中提到的自利倾向的归因偏差一样,这种群体自利性的偏差使得人们对圈内群体的成功做内部归因,对圈内群体的失败做外部归因;而对圈外群体的归因却正好反过来,也就是说人们会将他们的成功归于外部原因,把他们的失败归于内部原因。一个典型的例子是对男女成败的归因。人们普遍

持有这样一种刻板印象,女性不像男性那样有数学和科学头脑。当女性在这些领域取得了成功时,男性往往将之归因于运气、研究的问题很简单、遇到了一个聪明的搭档等外部因素。一旦女性在这些领域遭到失败,则会被认为是缺乏相关的技能(内部归因)。与之形成鲜明对比的是,在这些方面取得成功的男性往往被认为是有很强的能力和水平,而当他们失败的时候,却会被认为是研究的问题难度太大的缘故(Islam & Hewstone, 1993a)。另一个关于群体自利归因偏差的例子来自下面的实验。研究者让白人学生对大学入学申请者进行评定。这是一个 2×2 的因素设计,有两个自变量,一个是申请者的种族(白人或黑人),另一个是他们的 GPA(学业分数)(高和低)。结果发现,被试倾向于将白人申请者的高 GPA 归因于个人的能力,低 GPA 归因于努力程度不够。而对黑人申请者的评价则刚好相反:优良的学习成绩说明他们很努力,不够理想的学习成绩说明他们不够聪明(Jackson, Sullivan, & Hodge, 1993)。

甚至于对科学信息的解释都会受到偏见的影响。在一项实验研究中,被试阅读了两篇虚构的科学研究。一篇研究作出的结论是同性恋与心理疾病有关,另一篇则没有得出这个结论。结果发现,对同性恋有偏见的人对前者的反响更热烈,因为它支持了他们的刻板印象。此外,在阅读与其刻板印象相悖的信息时,这些被试表现出了更多的厌恶情绪(Munro & Ditto, 1997)。

偏见还会影响对公共政策的偏好。政府采取的扶助黑人、提高其生活水平的措施,最容易遭到对黑人持有极端偏见和负面刻板印象的白人的反对(Bobo & Kluegel, 1997; Sears, van Laar, Carrillo, & Kosterman, 1997)。对拉美人的偏见导致了对严厉的移民政策的支持,以及对双语教育的反对(Sears, Citrin, van Laar, & Cheleden, 1999)。对男同性恋的偏见引发了对限制艾滋病毒阳性个体的行动的支持,这种限制包括要求他们随身携带身份证,对他们进行隔离,甚至给他们打上烙印(Price & Hsu, 1992)。

那么,刻板印象和偏见有本质的区别吗?在本章的引言部分,我们提到刻板印象是认知性的,偏见是情感性的。虽然这个区分原则既简单又有效,但实际上两者都含有认知和情感成分。举例来说,考虑一下对艾滋病患者的知觉。那些对男同性恋有偏见的人往往在脑海里为他们贴上一个群体标签(比如"男同性恋"),同时还在记忆里存储了伴随这个标签的刻板印象特质(比如"不道德"),并且将群体标签与负性情感联系在一起。虽然我们可以将刻板印象与偏见区别开来,但实际上两者上相伴相生的(Dovidio, brigham, Johnson, & Gaertner, 1996; Stephan et al., 1994)。

通过区别刻板印象和偏见,我们可以让那些自己不抱有任何偏见、也不相信有这些偏见存在的人,了解传统文化里的刻板印象是怎样的。至少从这一点来看,也应该对两者进行区分。举一个例子,Devine 和 Elliot(1995)曾经进行过这样一个研究:给白人学生一张描述人格特质的单词表,让他们找出哪些是"由文化定义的对黑人的刻板印象",哪些是他们自己认为的可以代表黑人的特质。表 6-2 是最后的结果。从中可以看到,

绝大多数被试认为“懒惰”是社会对黑人持有的一种普遍的刻板印象，但只有那些对黑人很有偏见的学生才对此深信不疑。

表 6-2 对黑人持有“懒惰”印象的被试比例/(%)

	知道这一刻板印象	接受这一刻板印象
偏见程度高	82	72
偏见程度低	78	6

引自：Devine & Elliot, 1995, p.1146.

另外，即便是偏见和刻板印象经常不可分，但人们对自己持有偏见的不同群体可能有不同的刻板印象。比如说，在二战以前，虽然大多数美国人对黑人和犹太人都抱有偏见，但对这两个群体的刻板印象却大相径庭。人们认为，黑人很懒惰、不是很聪明，但却是优秀的体育运动员；而犹太人则很精明、贪财而且野心勃勃(Katz & Braly, 1933)。不过，这里仍然可以反映出那条不争的事实，即对一个群体抱有的偏见经常与负面的刻板印象相连。

三、歧视

歧视(discrimination)是群体敌视的行为成分。它由人们针对个人的负性行为组成，而这些负性行为的基础是个人的群体归属。举例来讲，1942 年美国政府把 12 万日侨送进了拘留所，而这种拘留基本是没有经过正常合法的程序或没有经过对个人的单独审查的。这些人被迫放弃了自己的大部分财产，在拘留所渡过了二战漫长的岁月。今天，从司法系统来看，黑人与白人相比，更不容易被邀请为陪审团成员(尤其当黑人是被告时)，更容易被判重刑，服更长的刑期，更有可能被判极刑(特别是在黑人被指控对白人进行暴力侵犯时)(Sidanius & Pratto, 1999)。甚至在控制了诸如严重程度和犯罪频率等因素时，这些种族歧视仍然存在。另外一个有关歧视的例子是大学新生录取对犹太学生人数的限制(就像 1960 年以前许多私立大学的做法一样)，或是对亚裔学生的限制(今天还不时有这方面的起诉)。用于提高少数民族入学率和就业率的扶助行动之所以被说成是“逆歧视”的，就因为它牺牲了多数人的利益，帮助了少数人。

公开的歧视显然会对它的受害者造成情绪困扰。当歧视被伪装成其他东西时，受害者接受起来会更困难。歧视行为通常有归因模糊性(attributional ambiguity)的特点。一个没有得到提升的人很难分清这是因为自己是受到了歧视，还是因为自己的表现不够出色。Crocker 和 Major(1989)假设，当受害者能将负性评价归因于歧视时，会减轻自己受伤害的程度。他们用实验证明了这一点。实验时他们让一个白人对坐在隔壁房间里的黑人学生给出负面评价的反馈。这个白人能看到房间里的部分学生，看不到其他人。那些能被白人看到的学生因为知道评分人清楚他们的种族，因此更容易将负面评价归因于歧视，他们的自尊心受伤害的程度也较轻。但是，他们仍然不能确定种族歧

视就是罪魁祸首。后来 Ruggiero 和 Taylor(1995)在实验中,也对知觉到的评分人的歧视程度进行了控制。结果表明,只有在被试几乎可以完全确定评分者有种族歧视时,他们才会把对自己的负面评价归因于歧视。具有讽刺意味的是,降低实际的歧视程度会对少数民族的成员造成真正的自尊伤害,因为这时的归因模糊性增加了(Crocker et al., 1998)。

歧视与偏见并不总是完全一致的。这一点在第 5 章 La Piere (1934)的研究中表现得很明显。在他的研究里,几乎所有的旅馆和饭店老板都彬彬有礼地接待了出现在他们门口的衣着华贵的中国夫妇,也就是说,他们没有在行为上表现出任何歧视中国人的迹象,尽管事后的调查显示他们对所有亚裔客人都抱有很深的偏见。今天,这种不一致的现象非常普遍,因为法律禁止任何基于种族、性别和民族的歧视行为。不论饭店老板对客人的群体归属抱有多深的偏见,都不允许他们为此拒绝提供服务。

6.2 偏见的习得

关于偏见形成的理论有很多,其中多数是由第 1 章里介绍的基础理论发展而来,在第 5 章里它们也被用来解释态度的形成。这方面最简单的可能是社会学习理论,它认为偏见的习得途径与其他态度和价值观的习得相同。

一、社会化

刻板印象和偏见并不是与生俱来的,它们是人们习得的。儿童从他们的家庭、伙伴、大众媒体以及他们身处的社会中学会了刻板印象和偏见。社会化(socialization)指的就是儿童学习传统的社会规范(social norm)的过程。他们可以通过任何典型的社会学习机制,从家庭内外习得偏见。例如,他们可以单纯模仿成人和同伴的态度和行为;可以在使用带有种族贬抑的幽默时得到强化;或者说,他们学会了把某个少数群体与贫穷、肮脏、犯罪等负面特征联系起来。

与种族和民族偏见有关的社会规范遍布世界各地。比如说,北美人在历史上就有歧视祖籍为非洲、亚洲和拉美人的传统,而偏爱来自西欧的人(Lambert & Klineberg, 1967)。俄罗斯人历来对犹太人抱有偏见,英国人不喜欢非洲人,中国人厌恶日本人,日本人歧视朝鲜人,等等。在美国历史上,南方比北方有更深的种族偏见。南方白人比北方白人更主张用法律来禁止黑人和白人之间的通婚(见表 6-3)。这一点不论是对目前居住在南方的人还是对土生土长的南方人来说,都是适用的。

然而,关于偏见的社会规范在不同的文化下有很大的差异。有一项研究发现,白人对肥胖女性的偏见程度胜过黑人。在这项研究当中,黑人和白人女性观看了三种体重类型(瘦、适中、肥胖)的女性的照片。白人女被试倾向于认为肥胖的女性没有苗条的女性那么吸引人,没有她们那么快乐和受欢迎。而黑人女被试则认为肥胖女性更受欢迎,

表 6-3 主张立法禁止种族通婚的白人成人的比例(%)

	目前居住在	
	南方	北方
生长于南方	36	26
生长于北方	20	15

引自:Glaser & Gilens, 1997, p.81.

快乐的程度也与苗条女性相当(Hebl & Heatherton, 1998)。类似的是,美国的白人学生与墨西哥裔学生相比,对肥胖的人表现出了更多的负面态度(Crandall & Martinez, 1996)。

通常在人们很小的时候就学会了有关偏见的传统社会规范。在四五岁的时候,大多数美国儿童已经学会了区分白人和黑人,至少在某种形式上觉察到了关于种族的社会规范。白人儿童学会区分其他民族(比如拉美人和亚洲人)则要滞后几年的时间。一项典型的研究发现,绝大多数城镇白人儿童到 5 岁时已经出现了种族偏见的迹象,到 7 岁时,绝大多数也表现出了对亚洲人或印第安人的偏见(Aboud, 1988)。

早期的经验非常重要,因为在进入青春期时,种族偏见已经固化,这时再想改变就很困难了。有证据表明,在人的一生当中,对那些非常醒目的群体所持有的偏见几乎不会发生什么变化(Sears, 1983b)。从表 6-3 中可以看到,不管成年以后居住在南方还是北方,生长于南方的白人都要比生长于北方的白人更歧视黑人。当然,这并不是说后期的经验对偏见没有任何影响。正如表中所显示的那样,从南方迁居到北方的白人与那些终生定居南方的白人相比,对黑人的偏见要少一些。但是,从生长地区、父母文化程度、生长所处的宗教环境等方面反映出的早年生活环境的社会规范,比诸如职业或目前居住地等后期经验对个人成年后的偏见程度影响更大(Miller & Sears, 1986)。

二、大众媒体

媒体代表了社会学习的另一个潜在渠道。不过,在最近几十年之前,大众媒体上几乎没有少数群体的身影,他们在电视或印刷媒体上出现的频率很低。甚至到了 20 世纪 80 年代,《纽约人》(*The New Yorker*)刊登的漫画中有黑人的还不到总数的 1%(Thibodeau, 1989)。而且,即使有黑人出现,通常也只是扮演清洁女工或公共保洁员等典型的刻板印象角色。

大众媒体对强化群体刻板印象有重要的作用,因为大众媒体对任一群体的报道往往反映了目前社会上普遍流行的关于该群体的刻板印象。比如说,有一个传统的刻板印象认为穷人大多数是黑人和不工作的人。然而实际上,1990 年处于贫困线以下的人口中只有 29%是黑人。那么,这种错误的刻板印象是从何而来的呢? Gilens(1996a)

发现，在新闻周刊或有线新闻网上以穷人形象出现的黑人比例，远远超出了现实中黑人在贫穷人口中所占的比例(表 6-4)。从表 6-4 中，我们还可以看到，媒体往往只报道不工作的穷人而忽视了众多有工作的穷人。这种有偏差的报道会产生什么后果呢？Gilens(1996b)所做的另一项研究表明，在预测人们对待接受救济的人的负面态度时，认为黑人和穷人都是懒鬼的刻板印象是最可靠的影响因素之一。这项研究还发现，对领取救济的黑人母亲产生的负性知觉与对有同样处境的白人母亲的负性知觉相比，前者更容易导致对政府救济措施的负面态度。

表 6-4 对黑人或不工作的人在穷人中所占比例的各种估计值/(%)

评估者	黑人	不工作的人
美国政府的人口普查	29	49
新闻杂志图片	62	85
有线新闻网的节目	65	—

引自：Gilens, 1996a.

电视报道也有一种导向，它的内容倾向于强化黑人与暴力之间的联系，而我们知道这只是一种刻板印象。现在，各地的电视新闻中充斥着关于暴力犯罪的报道。一项对本地新闻的内容分析显示，在半数以上的新闻报道中，犯罪案都是头条新闻，而且绝大多数涉及暴力犯罪(Gilliam, Iyengar, Simon, & Wright, 1996)。Gilliam 和他的同事用一个巧妙的实验证实了这类报道会如何夸大种族刻板印象。他们让被试在一间布置成起居室模样的房间里观看一段 15 分钟的本地新闻。被试是成年人，有白人和亚洲人。新闻报道要么是关于发生在 ATM 机旁的一桩谋杀案，要么是一桩贪污案。两个报道中的罪犯是同一个人，只是换了肤色而已。结果发现，黑皮肤的罪犯会引导被试把罕见的街头暴力犯罪当成是日益严重的问题，并且让被试更容易相信离婚是导致犯罪率上升的根源。这一点在那些强烈地认为黑人有暴力倾向和性侵犯倾向的被试身上表现得尤为明显。可以推测的是，观看黑人犯罪的新闻激活了他们头脑中长久以来对黑人持有的刻板印象。

有时候媒体确实会很容易激发刻板印象。例如，20 世纪 60 年代南方对民权运动的媒体报道对激起公众的支持起到了重要的作用。公众对艾滋病的了解有很多来自媒体报道，大家对艾滋病传染性的误解因此而大大减少，对艾滋病人的容忍程度也提高了(Price & Hsu, 1992)。有证据表明，大众对男同性恋的偏见会干扰他们对有关艾滋病的媒体报道的知觉(Pryor, Reeder, & McManus, 1991)。也就是说，大众媒体是社会的产物，它们反映了社会自身的刻板印象和偏见。即使媒体提供的信息是用来纠正大家不准确的刻板印象的，受众自己的偏见还是会影响他们对此类信息的加工和处理。

6.3 偏见形成的动机

还有一些理论是用来解释偏见是如何满足个体需要的。它们被称为动机理论,因为它们关注的是个体在接受偏见时的动机和诱因。

一、心理动力理论

把偏见当成是个体人格动力过程的产物来分析的理论被称为"心理动力理论"(psychodynamic theories)。其中有一个理论把偏见当成是"替代性攻击"(displaced aggression)(详见第13章)。也就是说,当一个人感到愤怒或受到挫折的时候,通常会对使自己不高兴的人或事表现出攻击性。可是,一旦因为恐惧或无法接近这个不愉快的根源而使得直接的报复无法实现时,个体会将愤怒发泄到另一个替代物身上。比如说,在经济衰退中失业的人会感到愤怒,有攻击冲动,但却又找不到应该对此具体负责的人。在这种情况下,人们会寻找一个替罪羊——一个他们可以怪罪的人,一个他们能够攻击的人。研究显示,二战之前发生在南方的对黑人处以私刑的数量随经济情况的恶化而增加(Hovland & Sears, 1940)。贫穷的白人无力反击使他们受挫的真正来源——巨大的经济压力,因此他们选择了一个更实际、更安全的报复对象——当地的黑人。近年来,在经济状况和因仇恨而导致的犯罪之间没有发现类似的关系,原因可能在于:现在没有多少政治领袖会一贯地采取过去南方政客那种贬抑少数民族的做法,因此社会规范不再允许对他们进行随意的侵犯(Green, Glaser, & Rich, 1998)。

另一种心理动力理论把偏见作为一种人格障碍看待。其中最有名的例子是权威人格(authoritarian personality)(Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson, & Sanford, 1950)。最初,人们用这样一些术语来描述权威人格的症状:对权威的过于服从,对传统行为规范的极端遵从,带有自我正直感的敌意,主张对离经叛道者和少数群体的成员进行责罚。有高度权威人格的人同样有高度的本族优越感,这一点转而反映在高的偏见水平上,比如排犹主义。这一理论颇有启发性,引发了大量的相关研究。然而,它最终却陷入了技术方法之争的泥潭(Christie & Jahoda, 1954)而无法自拔,已沉寂多年。

Robert Altemeyer(1988)为这个问题的研究带来了新的生机。他用类似于Adorno及其同事使用的词汇来定义权威综合征(见表6-5)。不过,他认为这情况最常见于保守的政客,因为权威主义者倾向于支持既有的权威而不会像政治左翼派别那样对它提出质疑。右翼权威主义者常常对种族和民族群体抱有强烈的偏见,对同性恋、艾滋病患者、吸毒者和流浪者抱有深深的敌意(Haddock, Zanna, & Esses, 1993; Peterson, Doty, & Winter, 1993)。当对离经叛道者进行的惩罚是经过了立法机构的批准时,有权威人格的人最有可能会表示支持,即便是这种处罚侵犯了基本的民权(Altemeyer, 1988)。

表 6-5 与权威主义有关的两个概念

	权威人格	右翼权威主义
内容	对服从权威的过度需求 对传统行为规范的绝对遵从 对离经叛道行为的严厉惩罚	对既有的法律权威的权威主义式服从 保守主义——对标准社会规范的高度遵从 泛化的敌意 既有权威许可的、对离经叛道者的权威主义攻击性
来源	神秘的、不可思议的思想投射 人格冲突	得自父母和同伴的社会学习 缺乏与非传统的人或少数群体的交往经验

引自：Adorno et al.，1950；Altemeyer，1988.

Altemeyer 用社会学习理论来解释权威主义的来源，而 Adorno 及其同事采用的则是心理动力理论，这是他们最大的区别。在 Altemeyer 看来，权威人格形成于个人的直接经验和对权威主义父母及同伴的学习。在高度狭隘的宗教和社会环境中成长起来的个人，与非传统的人和少数群体的直接接触非常少，因而更容易成为具有权威人格的人。从某种意义上来说，Altemeyer 的观点是很乐观的：即权威主义并不是人格中根深蒂固、只能通过长期心理治疗才能动摇的东西。相反，通过接触非权威主义者和多样化的人群，可以将其削弱。

二、群体间的竞争

第二种动机理论认为偏见起于群体间的竞争。它的基本假设是，社会由多个群体构成，这些群体各自拥有的权力、经济资源、社会地位和其他令人向往的东西是不同的。优势群体希望保持自己的特权地位，而弱势群体则希望减少这种不平等。这种竞争引起了群体间的冲突，从而导致偏见的产生。这一派的理论有几种版本。现实群体冲突理论(realistic group conflict theory)认为偏见是群体争夺资源或权力必然的结果。比如说，偏见可能源于黑人和拉美人对蓝领工作的竞争，白人和少数民族对名校入学比例的竞争(Bobo, 1983；Le Vine & Campell, 1972)。如果事实的确如此，那么一旦双方的需求都得到了更好地满足的话，偏见是可以被最小化的。但是它不可能得到彻底根除，因为群体间的某些利益之争是无法避免的。

有的时候，是一种与他人相比而知觉到的自己被剥夺的感觉，而非真实的被剥夺，导致了群体间的敌意。举一个例子，当经济飞速增长的时候，大多数人的经济状况都会得到改善。但是那些经济情况改善得较慢的人可能会经历“相对剥夺”(relative deprivation)，因为他们看到别人逐渐具备了自己无法企及的经济能力。这种感觉可能会导致他们对优势群体的敌视。相对剥夺是 20 世纪 60 年代黑人贫民区发生暴乱的原因之一。尽管当时白人和黑人的经济状况都在得到改善，但黑人认为自己的处境比白人糟糕得多(这也是事实)，正是这种想法引发了对白人的憎恶情绪和暴力活动(Sears &

Mcconahay, 1973)。

群体竞争理论的另一个版本关注的则是特权群体的"群体地位感觉"(sense of group position)(Blumer, 1958)。这些群体积极维护自己的特权地位和由此带来的各种好处,比如说能够住进最好的社区、得到好工作和进入好学校念书。当处于被统治地位的群体对他们的特权地位提出挑战时,偏见便产生了。这样看来,特权群体的"群体地位感觉"包含四个成分:(1) 相信特权群体的优越性;(2) 把臣属群体的成员看成是不同于自己的外人;(3) 理所当然地认为自己对优良资源有合法的产权;(4) 由于觉察到臣属群体对这些资源的觊觎而产生了一种威胁感(Bobo & Hutchings, 1996)。这一理论超越了群体在有形资源上的冲突,将更抽象的竞争形式(比如社会地位)涵盖进来。

Sidanius 和 Pratto(1999)在他们的社会统治理论(social dominance theory)中也把群体地位放在了一个重要的位置上,他们假设社会的常态是一种等级性的组织,有一些群体居于等级的顶端,有一些群体则处在底层。但是,他们的理论并没有停留在等级划分的解释层面。他们认为出于进化的需要,当社会层级结构比较稳定的时候,社会运行得更好。有一部分人由于自己的权威地位(比如警察),更有可能为加强这种层级结构做出贡献。他们的人格与众不同,其社会支配取向的程度较高。由此产生的结果是,社会支配取向成为优势群体成员是否持有种族和民族偏见的有效预测因素(Altemeyer, 1998)。

上述理论都强调了优势群体维护其特权地位的愿望。那么他们究竟是如何维持等级地位的呢?单凭武力是不够的,而且暴力争斗太具有破坏力,代价高昂而收效甚微。上述理论都把焦点放在了另外两种机制上。一个是人际交往机制。Mary Jackman (1994)认为,在人们日常的密切交往中,优势群体的家长作风和弱势群体的遵从共同维持了现存的等级结构,而非借助于胁迫和暴力。只要弱势群体"安分守己",两个群体的成员之间甚至会有情真意切的亲密关系。比如像过去南方种植园里白人主人和作为奴隶的黑人保姆之间的关系。这样的奴隶可能被当成家庭成员,不过他们只能在厨房里进餐。男人和女人之间的关系也是如此。一个男人可能非常爱他的妻子,但他会让她处于从属地位,让她做饭、干家务活、照看孩子。

另一种机制是意识形态。优势群体制造出各种"合法性神话"(legitimizing myths),来解释为什么既有的等级结构是不可能改变的。比如女人是柔弱的,无法胜任经营管理的高层职位,不适合参与政治和战争等诸如此类的刻板印象,就会"合法"地将女性固定在看护者的角色上,使之在经济上处于不利的地位。许多白人相信少数民族之所以受教育程度不高、收入低下,是因为他们不愿努力工作、道德败坏、天生就是劣等种族。而这种内部归因往往与强烈的种族偏见有关(Kluegel, 1990)。与此类似的是,那些把同性恋行为归于个人内部可控因素的异性恋者往往是对男同性恋有最深刻偏见的人(Whitley, 1990)。

群体竞争理论对偏见形成过程中涉及的利益问题,做了更深入的分析,这是它的贡

献之一。一方面,群体成员可能关心的是自己的利益(自我利益 self-interest);另一方面,他们关心的可能是其所在群体的利益(group interest)。在相对剥夺理论中我们可以做类似的比拟,也就是说个人知觉的可能是“自我被剥夺”(“与其他人相比,我被剥夺了应有的权利。”),或者是“群体被剥夺”(“与其他群体相比,我的群体被剥夺了应有的权利。”)。举一个简单的例子,白人害怕少数群体迁入他们的居住社区,因为附近的犯罪率可能会上升,学校的环境也可能会变差。如果其中牵涉的是个人利益,那么住在这里的白人与远离此地的白人相比,可能更会觉得自己遭到了威胁,更会加深对少数群体的偏见。然而,一旦涉及群体利益,无论是远还是近,所有白人都会作出同样强烈的反应,因为他们觉得自己的特权地位受到了少数民族的威胁,尽管他们个人的生活并没有受影响。

大量研究表明,个人利益对白人的偏见水平或其他的种族态度的影响出乎意料地小(Sears & Funk, 1991)。比如说,白人反对为黑人采取的扶助行动,通常并非因为害怕这样会剥夺他们个人的工作、晋升或入学机会。同样,反对让不同种族的学生混合乘坐校车的强烈程度,在直接受影响的白人和不受影响的白人之间没有差异。

另一方面,也有确凿的证据证明对群体利益的知觉可以产生的巨大力量。对波士顿地区职业妇女的调查显示,在可比的工作岗位上女性收入显著低于男性(Crosby, 1982)。这些职业妇女认为,作为一个群体她们在工作中受到了不公正的待遇(群体被剥夺),但与此同时她们并没有对个人的工作待遇口出怨言(自我被剥夺)。另一项研究发现,如果男性职员认为在工作上实施的扶助行动计划会对所有男性造成负面影响的话,他们会特别反对该计划的实施(Tougas, Brown, Beaton & Joly, 1995)。Bobo 和 Kluegel(1993)发现,即使自己没有得到任何好处,黑人也会更喜欢只为黑人而非全体穷人出台的优惠政策。另外,欧洲人对移民进来的少数群体(比如阿尔及利亚或土耳其人)持有的偏见更多地受到群体被剥夺感的影响(Pettigrew & Meertens, 1995)。看来,用假想的群体受到的不公正待遇去动员群众比用个人受到的不公正待遇更容易。

6.4　偏见的认知基础

第2章和第3章在阐述与社会知觉有关的认知过程的时候,有一条主线贯穿其中,那就是:出于将复杂的世界简化的目的,在我们对其他人形成知觉的过程中,总是会发生一些系统的认知偏差。将这种思路运用到群体知觉和群体成员的知觉上,是近年来偏见研究中最活跃的部分。即使在没有经历引发偏见的社会化过程、没有人格障碍或群体间资源竞争的情况下,这些看似无害的认知偏差也会导致刻板印象和偏见的产生。

一、类别化

类别化(categorization)指在对一个人形成知觉的时候,首先我们会把他归入某一

个群体。这是一个自然发生的过程。比如说,在遇到一个陌生人的时候,我们立刻会注意到他(她)是男是女,是黑人还是白人,是小孩还是成人,年老还是年少。这样,我们迅速把这个初次见面的人恰当地划分到了某个群体中。总的来说,这是一个自动的、无意识的、不由自主的过程。即使我们想在这一点上做到公正或理性也是有困难的,因为在我们没有觉察的时候,我们的知觉已经按群体类别形成了一定结构。

在类别化的过程中,性别、种族和年龄是最明显的分类特征。不过按照这些特征形成的类别太大、太过于概括,无法在我们对某个人形成知觉的过程中提供足够的帮助。因此我们常常使用一些更精细化的线索,在这些一般性的分类中进行更详细的区分。这一过程被称为"次级类别化"或者"次级分类"(subtyping)。比如说,"年长者"这一大分类可以被细分成"年长的政治家"、"老年公民"和"接受医疗照顾的人"(Brewer, Dull, & Liu, 1981)。"黑人"可以被细分为"黑人运动员"、"黑人商人"和"接受救济的黑人母亲"(Devine & Baker, 1991)。在人们作出评价的时候,这些次级类别和更一般的类别可能会有差异,也可能趋同。Jessor(1988)证实,与"黑人"这一大类相比,白人更不喜欢"黑人士兵",但是白人对"劳动阶层的黑人"和"黑人"的评价是没有差异的。

那么我们是以什么为基础把其他人归入一定类别的呢?不同分类线索的知觉显著性是一个重要的因素。我们经常可以根据肤色区分出不同的种族;而体型、衣着和嗓音则有助于区分男女性别;不同的口音则常常可以提示我们,这个人从哪个国家来等。正如在第2章里提到的那样,醒目的刺激最容易引起注意,因此当我们遇到来自其他群体的成员时,我们会将注意的焦点放在这些明显的特征上。

但是知觉显著性只是触及到了这个问题的表面而已。每个社会都有很多将人们归类的标准,但是人们往往只依赖其中的少数几个。这种分类标准的选择性是由传统的社会规范决定的。而人们习惯依赖的这些标准可能与知觉显著性一点关系都没有。对生活在南斯拉夫、黎巴嫩和以色列的人来说,宗教是将人群分类的重要特征。一个人要么是穆斯林,要么是基督徒,要么是犹太教徒,所有其他的分类标准只有放到这一大类之下才有意义。在北爱尔兰,对天主教和新教徒的区分尤为重要,而不管这两个群体中的成员在人们知觉中如何地类似,都是次要的。20世纪90年代中期,当卢旺达和布隆迪境内发生种族大屠杀时,是胡图族人还是图西族人,这一点对人们来讲是一件性命攸关的事。这里人们对群体的类别划分也并不只是依赖知觉显著性的。

就是对美国黑人和白人这一看似简单的划分也不只是根据肤色这一个因素。社会规范同样在其中扮演了一定的角色。能够说明这个问题的最生动的例子可能要算1896年的"Plessy诉Ferguson"案。当时最高法院作出了一个著名的判决——"隔离但平等"(separate but equal)。一位路易斯安那州的男士被判决在乘火车时,只能去黑人车厢。这位男士的曾祖辈虽然有7位都是白人,但是有1人是黑人。而当时的州法律规定,只要你的血液中有一滴是黑人血统,那么你就是"有色人种"。这条法律规定十分主观:它可以被理解为只有当你的曾祖辈有一半以上有非洲血统时,你可被认为是"有

色人种";或者,如果你的祖先没有一个是白人,那么你就是"有色人种"。而在法律的实际执行中,只要你有非洲血统的嫌疑,即使这种血统遥远得可以追溯到黑奴时代,你就是该法律适用的对象。直到今天,美国社会不成文的社会规范仍倾向于将带有非洲血统的人归类为"黑人"。

二、基于类别的信息加工

类别化的过程有很多重要的影响。在可以把信息加以分类的时候,个体信息大为简化,而且加工效率也得到极大的提高。在基于类别的信息加工过程(category-based processing)中,人们根据记忆中存储的有关社会类别的信息对知觉对象进行分类。这时,人们注意个人特征的目的只是为了确认它们是否与特定的社会类别相符合。另一种信息加工过程则相对烦琐得多,它是以个人零散的特质为基础的,被称为"基于特质的信息加工"(Fiske & Neuberg, 1990)。

以类别为基础的刻板印象的启动通常是自动、无意识地迅速发生的。例如,在我们的记忆里,特定年龄的群体、种族群体和其他常见群体都对应着一套标准的刻板印象。只要那些能让我们想起某一群体的人或事物一出现,这些存储在大脑中的刻板印象就会被自动激活。这个过程发生得非常快,我们根本无法意识到;所有的偏见都是在无意识的情况下被唤醒的(Devine, 1989; Perdue & Gurtmann, 1990)。这是一种"自动加工"过程(automatic processing),一种基本上是不由自主、不用注意、不用付出任何努力就会发生的意识之外的心理过程。它不同于"控制性加工",后者是一种在意识中发生的有目的性的、可控制的信息处理过程(Devine, 1989; Macrae, Bodenhausen, Milne, Thorn, & Castelli, 1997)。无意识的自动加工过程所包含的情感成分多于认知成分,它更多地是对某个群体的情绪反应,而不是对该群体的基于事实信念的加工(Stangor, Sullivan, & Ford, 1991)。

一旦刻板印象被启动,它就会变得异常清晰,从而会对个体的思维过程施加更多的影响(请参见第2章社会认知部分的内容)。甚至就是想像一下刻板印象也会使它们变得更可信。研究表明,当要求被试想像与某个职业群体(比如"颇富攻击性的律师")的刻板印象有关的情景时,都会让他们对那些刻板印象更加深信不疑。而在那些没有被要求去想像这种情景的被试,或在那些想像的情景不牵涉刻板印象的被试身上,却没有发现这种现象(Slusher & Anderson, 1987)。

如果出现多个可能相关的类别,我们通常会使用那些态度浮现速度最快的分类。在一项实验研究里,要求被试考虑自己对某一群体类别的态度。这种实验处理使被试对该群体的态度能更快地从脑海中浮现出来,从而增加了被试根据自己的态度来选择划分标准的可能性(Smith, Fazio, & Cejka, 1996)。因此,不奇怪的是为什么抱有深刻种族偏见的人非常容易将其他人按种族和民族进行分类(Brewer & Brown, 1998)。

对人的评价似乎离不开他的"类别标签"(category label)。不同的标签能够引发不

同的评价。比如说人们对体重超常者的类别划分。有的人把他们称为“体态庞大的人”,其他人则称其为“肥胖者”。由于类别标签带有如此情绪化的性质,它们经常成为人们激烈争执的焦点。大多数有体重问题的人一点也不喜欢别人根据他们的体型来划归类别。但是他们却控制不了别人对他们的评头论足。对他们来说,“体态庞大”比“肥胖”给人的感觉要好一点。

如果一个人被认为是圈外群体的典型成员,那么刻板印象尤其容易被运用在他的身上。这个现象被称为“典型效应”(typicality effect)。比如说,哈洛德有“同性恋恐惧症”,他可能会避免与一个年轻柔弱的学生助理打交道,因为后者看起来就像刻板印象中的同性恋。但是如果一个男同性恋经常参与学校的体育运动,经常和兄弟会的男生一起喝啤酒,那么即使哈洛德知道他是个同性恋,跟他在一起时也会觉得舒服得多,因为至少他的行为并不像典型的同性恋。

Lord 和他的同事用一个有趣的研究验证了上述假设。他们的研究对象是普林斯顿大学男生的同性恋刻板印象。他们向每个被试呈现了关于约翰这个人的简要介绍。约翰正打算转到普林斯顿大学来念书。对他的介绍分两种情况,要么把他描述得很像一个同性恋,要么不是。之后让被试回答是否愿意带着他参观校园,是否愿意把他介绍给自己的朋友,在周末的时候是否愿意请他做客。在把约翰描述得很像同性恋时,被试帮助他的愿望与被试对同性恋的态度(正性态度或负性态度)比在第二种实验条件下更为一致(Lord, Lepper, & Mackie, 1984)。后来他们又做了一个实验,将同性恋换成了典型的救济金领取者,得到了类似的结果(Lord, Desforges, Fein, Pugh, Lepper, & Mackie, 1984)。

这种典型效应的影响是极为广泛的。对一个在自己心目中有污点的群体的典型成员,人们不会像对待非典型成员那样宽容大度。在另一项研究里,主试也向被试呈现了对一个同性恋学生的简短描述,也分两种情况,一是把他描述成通常人们知觉到的同性恋形象(比如“有创造性、脆弱、敏感”),二是把他描述成与同性恋刻板印象不符合的形象(比如“是一个工程师,爱运动,并不情绪化”)。结果发现,在是否允许他担任教学职务、在校园里演讲,是否会被邀请到被试家里吃晚饭,被试是否愿意与他住在同一宿舍的问题上,被试更不会用应有的礼貌和社会宽容来对待那个被描述成“典型”的同性恋的“他”(Golebiowska, 1996)。

在人们掌握的关于圈外群体成员的信息不够充分或很模糊时,人们更容易依赖刻板印象。假设有人告诉你“有个人惹了某人,某人就打了他”。然后你又得知打人的人是一个建筑工人或家庭主妇。在评价打人者的攻击性时,你可能会依赖刻板印象,因而认定建筑工人的攻击性更强。但是如果换一种情况,你知道这件事要么是一件攻击性很强的事(比如“把一个嘲笑他的邻居痛打了一顿”),要么只是一件没有那么暴力的平常小事(比如“打了他儿子的屁股,因为小家伙把地毯弄得全是泥”),你会如何评价打人者的攻击性程度呢?显然,如果你对打人的事情掌握了足够的信息,你就不会那么依赖

刻板印象了。图 6-2 显示，只有当个人的行为比较模糊的时候，刻板印象才会影响知觉到的攻击性程度。如果你对行为有清楚的了解，刻板印象不会造成什么影响(Kunda & Sherman-Williams, 1993)。

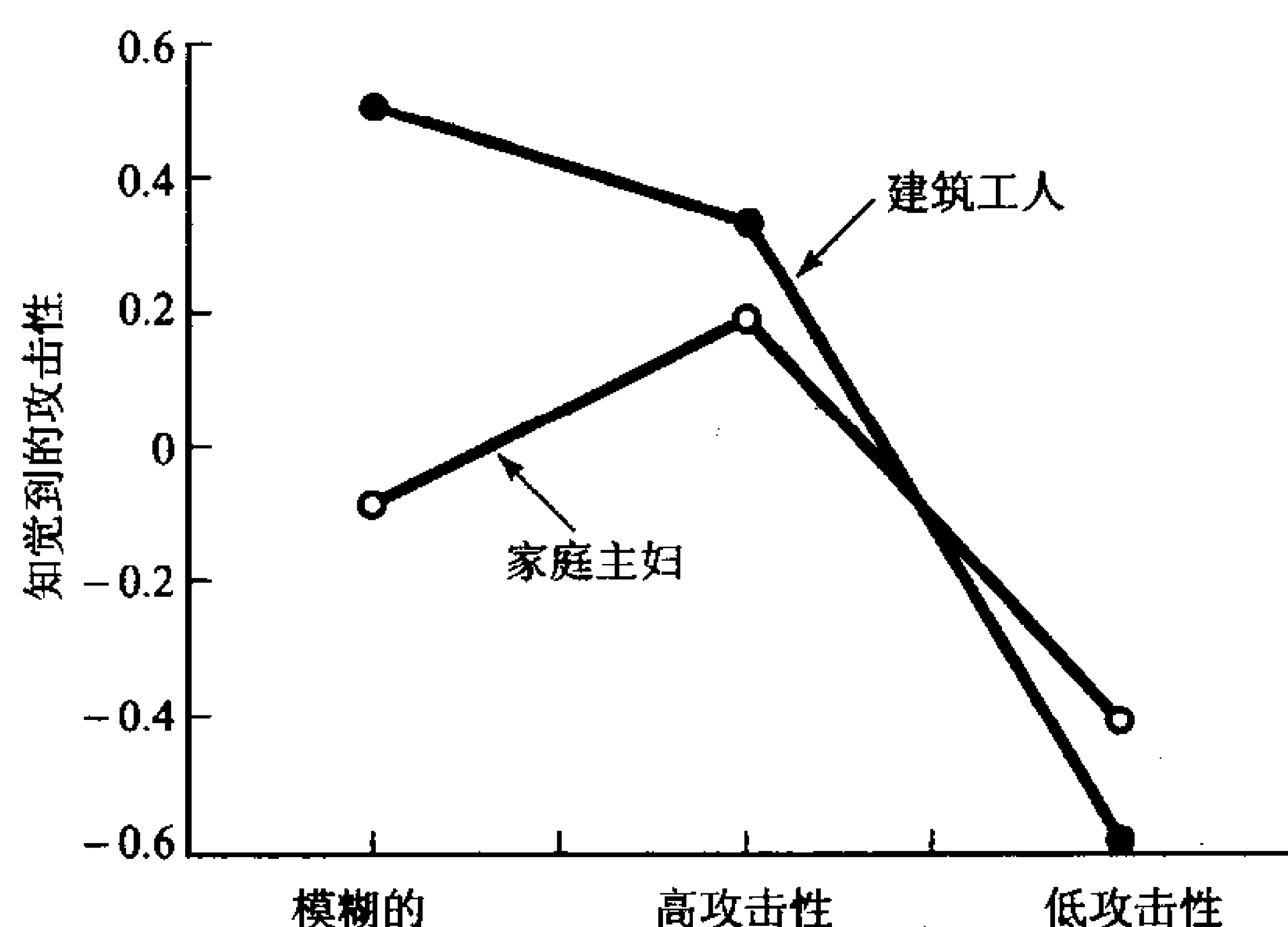


图 6-2 对家庭主妇和建筑工人攻击性的标准化评分(两者均有模糊或明显的攻击行为)

经授权引自:Kunda & Sherman, 1993. Copyright © 1993 by Sage Publications.

出于同样的原因，当我们只知道某个人做了一件反常的事情的时候，我们很有可能还是会根据对他所属群体的刻板印象来对此加以评价。但是如果我们还知道这种与刻板印象不一致的行为已经是这个人一段时间以来的典型表现时，我们可能就不会那么依赖刻板印象了。比如说，如果刻板印象告诉我们，橄榄球运动员都不是很聪明的话，即使我们知道后卫乔在期中考试时得了 A，我们也不会因此而认为乔很聪明。但是，如果他的朋友告诉我们乔上学期除了一门功课以外，其他都得了 A，那么我们更有可能对他另眼相看。

大多数人都会说自己的确是在把一个人当成是单独的个体看待，并没有把他当成是某个被贴上刻板印象标签的群体成员。那么他们如何解释自己对刻板印象的依赖呢？一个可能的原因是，他们只需相信自己已经考虑了这个人的特殊情况，那么就可以放心地参考刻板印象了。如果是这样的话，那么甚至在误以为自己了解了这个人的情况的时候，也可以正当地将刻板印象运用于此人身上了。

为了验证这一假设，Yzerbyt 及其同事(1994)做了以下的实验研究。他们向被试呈现了关于一名图书管理员和一名喜剧演员的介绍。接着，他们告诉一部分被试，关于刚才介绍的那个人，他们还将得到另外一些信息。然而实际上，这些信息基本上是很难理解的，因为同时有两个不同的人在通过耳机向被试的双耳输送不同的信息。但是，这种处理还是给被试造成了错觉，使他们误认为自己得到了关于那个人更多的信息。控制组的被试没有得到这些“额外信息”。最后，让所有的被试对目标对象的内向外向性进行评定。那些认为自己掌握了更多信息的被试在回答问题时更积极，对自己的评定更

有信心,他们对图书管理员和喜剧演员的内外向评定也与刻板印象更一致。我们可以清楚地看到,即使只是一种错觉,也会导致人们安心地使用刻板印象对个人作出评价。

三、类别化的优缺点

从信息加工的角度看,基于类别的信息加工有优点,也有缺点。优点之一是它可以减少我们必须加工的信息量。现实世界是那么复杂,没有谁能完全精确地在大脑中对它作出反应。如果我们想对每种经验都进行加工并作出正确反应,那么我们必须学会简化信息。通过形成各种分类,我们可以对日常经验进行过滤,将注意力集中到最重要的信息上面。

基于类别的信息加工所具有的简化功能在下面的研究中表现的很充分。在这个研究中,被试要同时执行双任务:一项任务是在电脑呈现的特质词基础上,形成对某个人的印象;另一项任务是监听一篇介绍印度尼西亚基本地理和经济情况的文章(Macrae, Milne, & Bodenhausen, 1994)。对实验组被试,主试告诉了他们前一项任务中目标对象的类别标签(比如说"医生"或"留平头的人"),以便使他们把注意力集中在相关信息上,而不去理会无关信息。结果发现,实验组被试对那些与类别一致的特质记得更牢。同时,他们在第二项任务上的作业水平更高,甚至掌握了文章中一些与印度尼西亚"无关"的信息。这一点说明,通过类别加工的简化作用,第一项作业对认知资源的占用减少了,从而使第二项作业能够拥有更多的认知资源,因此表现出更好的作业成绩。所以,对人群的分类,能使人们能够轻而易举地对大量信息进行快速加工,尤其是在加工某个人与类别有关的特质的时候。

以类别为基础进行信息加工还有一个优点,那就是它可以让我们得到更多的信息。只要一想到某个刻板印象,我们就会立即回忆起与之相连的一系列特征。研究者曾在威尔士大学做过一个实验(Macrae, Stangor, & Milne, 1994)。首先让大学生被试写出他们关于"虐待儿童的人"或"足球流氓"能想到的东西。然后向被试呈现一个复杂的字谜,里面填有各种特质词,让被试找出这些词来。从表 6-6 中可以看到,对类别的回忆可以使被试更容易地发现那些与该类别一致的特质词,而对那些与类别不一致的词却没有出现这种现象。这一结果说明,一旦类别被激活,与之相连的特质就容易浮现出来。

表 6-6 从字谜中找到的平均词汇个数

启动类别	词汇类型	
	刻板印象类词汇	非刻板印象类词汇
虐待儿童的人	3.25	2.33
足球流氓	3.25	2.08

引自:改编自 Macrae, Stangor & Milne, 1994.

基于类别的信息加工有一个最明显的缺点，那就是它会导致过于简单化的刻板印象，从而使偏见越来越深。刻板印象并不能反映某类群体中单个成员的所有重要特点，这一点可以从下面的研究中得到说明(Taylor, Fiske, Eticoff, & Ruderman, 1978)。在这个实验里，被试先观看一段小组讨论，然后回忆小组成员对讨论的贡献。小组由人数相等的白人和黑人组成。结果发现，被试更容易混淆同一种族的人。他们能记住哪些话是黑人说的，哪些话是白人说的，但却记不住是哪个黑人或哪个白人说的。

刻板印象经常是荒谬和不公正的，因为它们过于概括化，经常把相同的负面特征强加于每一个群体成员身上，不管是不是符合实际情况。尽管认为刻板印象有一定真实性的人会说，群体的分类和由此形成的刻板印象是以知觉到的明显的客观线索为基础的，但是不要忘了“明显”的东西不单是吸引我们注意力的东西，它也是由我们自己对注意的引导决定的。而我们的注意指向在很大程度上是由习得的社会规范决定的。

四、圈内与圈外

大量的研究表明，人们在知觉群体类别时会出现我们(圈内群体)和“圈外”(圈外群体)之分。将某人知觉成圈内成员或圈外成员有三个重要的后果。

首先，人们会认为与自己同属一个群体的人跟自己更相像，这一现象被称为“假定相似性效应”(assumed similarity effect)。一项研究发现，美国大学校园里的兄弟会成员认为彼此之间的相似程度高于他们与住在校外的走读生之间的相似程度，而走读生也有类似的看法(Holtz, & Miller, 1985)。甚至当圈内和圈外的成员是随机分配的时候，也有同样的现象发生。Allen 和 Wilder(1979)在进行相关研究时，表面上告诉学生被试，是按照个人的艺术喜好把进行他们分组的，而实际上是随机分派的。结果发现，被试认为与自己一组的人跟自己更相似，甚至在与艺术完全无关的事情上他们也认为同组的人会有更相似的看法。

其次，除了认为圈外群体成员与自己不同之外，人们还倾向于把他们看成是在特质、人格甚至亚类别数量上没有差异的人。一言以蔽之：“他们都一样，惟独我们是各有特色的。”这一现象被称为“圈外人同质效应”(outgroup homogeneity effect)。举其中一个例子来说，与圈外人相比，我们对圈内的亚类别分得更细、更清楚。一项研究表明，老年人比年轻人更有可能去区分曾祖母、老年政治家和年长的公民等亚类别(Brewer, Dull, & Lui, 1981)。另一项研究发现，与盎格鲁学生相比，拉美学生更有可能去区分奇卡诺人、古巴人、波多黎各人等亚类别(Huddy & Virtanen, 1995)。还有研究显示，商科和工程专业的学生能够列举出属于自己群体的更多的小类别，比如“住在计算机中心的工程系学生”、“那些一心只想赚钱的商科学生”，对自己群体以外的学生却不能做出这么详细的区分(Park, Ryan, & Judd, 1992)。

再次，我们倾向于把圈内成员当成比圈外成员复杂得多的个体看待。在我们的眼里，跟我们同属一个群体的人有更丰富多彩的人格维度和内涵。研究表明，白人学生认

为其他白人比黑人要复杂(Jones, Wood, & Quattrone, 1981);年轻人认为年轻人比年长的人要复杂,年长的人则认为自己比年轻人要复杂(Park & Rothbart, 1982);大学姐妹会的成员认为与自己同一个姐妹会的女孩相互间的差异要大于其他姐妹会女孩之间的差异(Linville & Jones, 1980)。由于人们把圈外群体的成员看成是一群相似的人,因此更容易从刻板印象出发来看待他们。因为对圈外群体中亚类别的区分不够,人们倾向于把传统的刻板印象运用到整个群体身上(Judd, Ryan, & Park, 1991; Wallace, Lord, & Ramsey, 1995)。

圈外群体同质效应在实际生活中的表现之一是,犯罪现场的目击证人在辨认与他们同属一个群体的人时会更加准确。这方面的典型研究一般采取以下实验程序:先给黑人和白人被试看一些人的面孔的幻灯片,这些面孔有黑人也有白人,然后呈现更大幅的幻灯片,让被试判断哪些是刚才看过的。所有的研究都发现,白人在辨认黑人面孔时比辨认白人面孔的错误率更高,而黑人被试的反应却正好相反(Anthony, Cooper, & Mullen, 1992)。

圈外人同质效应是一种对现实的扭曲反映,它部分源于对圈外群体的无知。我们一般会与圈内人有更多的接触,因此更容易记住关于他们的更多的东西(Judd & Park, 1988; Park & Rothbart, 1982)。以此类推,如果我们对某个群体越熟悉,那么我们知觉到的群体成员的差异会越大(Linville, Fischer, & Salovey, 1989)。但是研究发现,即使被试与两个群体的接触差不多时,仍然出现了圈外人同质效应(Judd & Park, 1988; Linville, Salovey, & Fischer, 1986)。甚至当人们与两个群体都没有接触时,只要有圈内和圈外之分,就会出现这种效应。这样看来,对圈外人不够熟悉还不能充分地解释圈外人同质效应;类别化的过程本身就能产生这种效应。

五、社会认同理论

另一个一致的研究发现是“圈内人偏袒效应”(ingroup favoritism effect)(Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)。人们通常会对圈内成员给出更积极的评价,对他们的行为做出更有利的归因,给他们更多的奖励,预期从他们那里将得到更优惠的待遇,认为他们比圈外成员更有说服力(Allen & Wilder, 1975; Brewer, 1979; Hamilton & Troliet, 1986; Howard & Rothbart 1980; Mackie, Worth, & Asuncion, 1990; Wilder, 1990)。也就是说,只要人们觉得自己隶属于某个群体,他们就会对自己的同胞更好,对圈外人更差。

这种行为是否正如现实群体冲突理论所认为的那样,只是为了使我们自己的利益最大化呢? 显然不是。不论基于什么理由,只要有类别化的纯认知活动,就会引发圈内人偏袒效应,甚至在没有任何私利可图,与圈内成员的交往并不令人愉快,与圈外成员的交往没有什么不愉快时,也会出现这种现象。为了证实这一点,Tajfel(1969)在“最小差异群体情景”(minimal intergroup situation)中将被试随机分成两个组,分组的标准是

很模糊的，比如说是否喜欢画家 Kandinsky 和 Klee。被试与圈内成员和圈外成员没有任何接触。随后让被试对实验中的其他人作出评价并且给他们一定的奖励。由于被试主观地将其他人分成圈内和圈外成员，因此对前者表现出了更有利的态度和行为。

在这种最小差异群体情景里表现出的圈内人偏袒效应非常有说服力，大量的其他研究也证实了这一点（Brewer & Brown, 1998）。当然，这并不是说人们只奖励圈内成员。相反，为了表示自己是公平的，他们往往会同时奖励两个群体的成员。但是无一例外的是，他们总是会对圈内人有一种系统性的偏袒。

为什么只要有圈内与圈外的划分，就会出现圈内人偏袒效应呢？为了解释这个现象，Tajfel（1982）年提出了社会认同理论（social identity theory）。这个理论有三个基本假设：(1) 人们总是把人际社会分成圈内与圈外；(2) 人们从对圈内人的认同中获得一种自尊的感觉；(3) 人们的自我概念部分取决于他们对圈内和圈外人的评价。如果我们隶属于一个上层群体，我们的自尊水平会偏高；如果我们隶属于一个下层群体，我们的自尊水平会偏低。因此，社会认同理论既是一个认知理论，又是一个动机理论：说它是认知理论，是因为只要有对群体分类的认知过程，就会引发相应的效应；说它是动机理论，是因为社会认同可以满足自尊的需要。

社会认同理论有一些已得到实证支持的深刻含义。就像我们在第 4 章中谈到的那样，自我感觉有一部分是与我们的社会群体认同相连的。在回答"我是谁?"这个问题时，人们的回答通常会指向自己所属的社会群体。有的人会说自己是一个女人、一个天主教徒、一个加拿大人、一个内科医生；另一个人会说自己是一个传统的犹太人、一个波士顿人、一个共和党人。群体为个人提供了一种认同感，为个人的存在赋予了某种意义。

Marilynn Brewer（1991）提出的"理想独特性理论"（optimal distinctiveness）则更为具体。这个理论认为，人们同时具有两种相互竞争的需求：既需要归属于某个更大的集体，又需要让自己和其他人有所区分。Brewer 认为，从进化的角度看这些需求是有适应意义的，和其他人组成一个群体可以让史前社会的人们有更大的生存机会。而具备独特的社会认同，比如说是兄弟会的一名成员，可以同时满足这两个需求。但是社会认同必须有一个理想的水平。只做一名家庭成员无法满足被包含在一个大集体中的需要，而单是做一个男人却又不能让自己有足够的独特性。

社会认同理论最大的问题是自尊所扮演的角色。实际上，从社会认同理论可以引伸出两个独立的关于自尊的假设。第一个假设是圈内人偏袒效应可以增强社会认同，从而提高自尊水平。偏袒圈内成员会使本群体具有一种"正面的独特性"，使人们更加肯定自己的社会认同，并获得更高的自尊水平（Hogg & Abrams, 1990）。在仔细回顾了相关研究之后，我们发现绝大多数是支持这个假设的，也就是说，成功地区别对待相互竞争的群体，能够增强社会认同并提高与此相关的自尊水平。举一个简单的例子，Cialdini 和他的同事（1976）发现，在自己的校橄榄球队获胜后的第二天，大家更愿意穿

上校服以表明自豪的心情；如果校队输给了别人，大家就不会这样做了。但是，对圈内人的偏袒只能在一个很狭窄的范围内使自尊的水平提高。比如说，校队的胜利会让大家更加认同他们，会让大家对自己学校的体育实力感到骄傲，但是这件事不能让涉及其他问题的自尊水平提高。

第二个假设是如果个人认同的群体是一个上层群体，那么个人的自尊水平相应地也会较高(Brewer & Brown, 1998)。因此，当个人的自尊水平较低或受到威胁的时候，会进一步激发圈内偏袒行为，圈内偏袒行为反过来又会提高自尊水平。但是，这个假设几乎没有得到任何实证支持。如果有的话，也只是支持了这一假设的反面：高自尊水平的人对本群体的认同感更强。可以肯定的是，自卑的人往往对圈外人有最深的偏见，但是与第二个假设相反的是，他们对本群体也没有好感(Rubin & Hewstone, 1998; Willis, 1981)。

对“私我”和“公我”的区分有助于解释上述现象。“私我”与个人的自我认同和自尊紧密相连。比如说，在你提薪的时候，你会为自己感到骄傲。而你的集体自尊心则更多地与你所属群体的表现有关。如果你的祖国屈辱地成为战败国，你的集体自尊心会受到伤害(即使你的个人自尊没有受到任何影响)。图 6-3 清楚地显示了这种差异。一项采用最小差异群体情景的研究证明这一区分是很有价值的。高度的集体自尊心会导致更多的圈内人偏袒。那些对自己所属群体感觉尤其良好的人非常在意它的好坏。与之形成鲜明对比的是，个人的自尊水平不会影响到个人对其他群体的态度(Crocker & Luhtanen, 1990)。因此，与其说是因为个人的自尊受到威胁，还不如说是因为集体自尊心受到威胁，而导致了对其他群体的偏见。这个结论与前面提到的群体被剥夺和自我被剥夺现象是一致的，即群体被剥夺感与偏见的产生关系更密切。

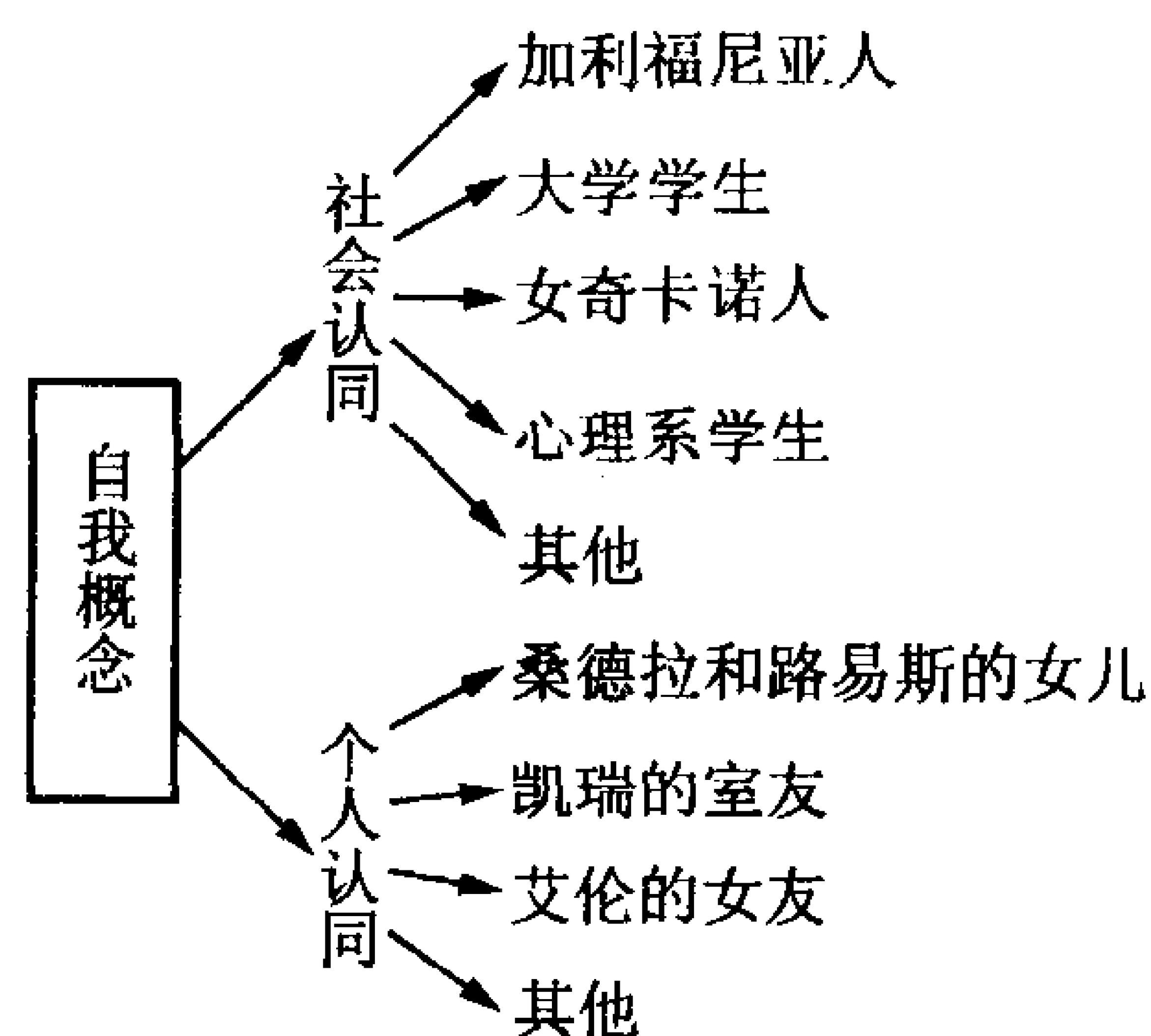


图 6-3 自我概念的组成

注：自我概念由社会认同和个人认同组成。社会认同的基础是群体归属，个人认同的基础是自己特殊的特征。

六、对各理论的比较

到目前为止,我们介绍了四种偏见理论:社会学习理论、动机理论、认知理论和社会认同理论。每一种理论从不同的角度解释了偏见产生的原因,它们都有一定的道理。所有社会的刻板印象可能都与认知加工有关:人们通常都会经历的认知分类过程促进了刻板印象的形成和偏见的维持。这种区分可能反映了从认知上简化生活的需要,但它们同样也是社会规范的产物。社会学习理论成功地解释了在每种文化下哪些群体会成为偏见的对象、什么是一致接受的刻板印象、对其他群体应表现出什么行为。社会文化决定了现存的偏见数量,决定了表达偏见的时机以及偏见的对象。研究者的主要分歧在于这些文化差异究竟从何而来,是来自各群体对现实资源的争夺呢,还是来自早期的社会化过程或人格差异。

6.5 千变万化的偏见

社会心理学家对偏见的研究始于 20 世纪 30 年代。从那时到现在,世界已经发生了很多变化。希特勒和他的帝国已成为过去的历史;他对欧洲犹太人的残杀使排犹主义变得臭名昭著。民权运动推翻了种族隔离制度。街上不时有为艾滋病患者大声疾呼的游行的妇女,关于她们的新闻也不时见诸报端。有些问题已不是那么严重,但还有不少问题留待解决,新的问题也不断涌现出来。

一、保守种族主义的消退

二战以来,至少从美国来看,种族和民族偏见已普遍减弱。而在 19 世纪和 20 世纪初的时候,欧洲和美国激烈的排犹主义还是公众极为关注的问题。虽然偶尔还有针对犹太人的犯罪活动发生,但调查显示自 20 世纪 60 年代以来排犹主义已大大减退(Quinley & Glock, 1979; Smith, 1991)。

人们把针对美国黑人的传统偏见和歧视称为保守种族主义(old-fashioned racism)(McConahay, 1986)。它包含了三个部分:(1) 白人种族优越论,尤其是认为白人在智力和道德上优于黑人;(2) 种族隔离制度,即从住所、学校、公共场所和婚姻上将白人和黑人隔离开来;(3) 种族歧视,在就业和接受高等教育等方面歧视黑人。

从表 6-7 我们可以看到,在最近几十年保守种族主义的声势已急剧下跌。今天,美国的大多数白人支持种族平等。未来保守种族主义仍将持续减弱,因为它的主要支持者是年过六旬的白人和那些没有上过高中的白人(尤其是那些居住在南方的白人),而这些人的数量正在大量减少(Schuman, Steeh, Bobo, & Krysan, 1997)。

表 6-7 白人种族态度的变化/(%)

	1986 年以前	1986 年以后	变化的百分比
白人和黑人学生应该进同一所学校，而不是分开上学	32(1942)	96(1995)	+64
如果是由本党提名的话，会在总统竞选中投条件很好的黑人的票	37(1958)	92(1996)	+55
反对禁止通婚的法律规定	38(1963)	87(1996)	+49
白人没有权力不让黑人住在附近	39(1963)	86(1996)	+47
联邦政府应该保障黑人和白人儿童在同一所学校读书	47(1964)	38(1994)	-9
在招聘和提升时应优先考虑黑人	33(1985)	23(1996)	-10
政府应为少数民族提供特殊救助	22(1970)	22(1988)	0

注：数字表示对该条目认同的比例，括号里是每项调查进行的时间。
引自：Schuman, Steeh, Bobo, & Krysan, 1997.

由于社会对种族表现出更大的宽容，白人儿童在社会化过程中受到的种族偏见的影响减小了。所以，新一代的人比他们的父辈们更支持种族平等(Schman et al., 1997)。年轻一代对来自拉美、亚洲等地区的新移民也不再抱有那么多的偏见(Citrin, Sears, Muste, & Wong, 1995; Espenshade & Calhoun, 1993)。同样，西欧的年轻人总的来说也比他们的长辈对少数民族(比如土耳其人、亚洲人、北非人和西印度群岛人)的偏见程度要低(Pettigrew & Meertens, 1995)。

然而，Schuman 和他的同事(1997)通过以下几个角度证明，在美国实现完全的种族平等还有待时日：

- 仍有部分白人继续支持种族隔离。1996 年进行的一项全美国的调查显示，13%的人赞成用法律来禁止黑人和白人之间的通婚。
- 仍存在对少数民族的负面偏见。只不过与过去相比，他们采取了更温和、更正当的方式。举一个例子，1990 年进行的一项全美调查显示，当白人被问及他们对黑人智力水平的看法时，有一半的人拒绝给出偏见性的评价，而认为黑人既非不聪明也非聪明。剩下的人则一半对一半(Bobo & Kluegel, 1997)。大多数白人认为在这些特征上，不同种族间是大致相同的，差异很小。
- 白人对政府提高种族平等的行动只给予了微弱的支持，这些行动包括取消学校的种族隔离、采取扶助行动以及其他对少数民族的特殊救助。这方面的数据从表 6-7 中可以得到部分反映。
- 和白人相比，黑人对偏见和歧视的减弱并不是那么有信心。在 1996 年，66%的黑人认为黑人在就业、收入和住房方面的不利处境主要是由歧视引起的，而持同样看法的白人只有 34%。

保守种族主义看似消退了，而实现种族平等还在遇到源源不断的阻力。对这个看

似矛盾现象,人们给出了四种不同的解释。

二、象征性种族主义

有一种观点认为,被称为“象征性种族主义”(symbolic racism)的更现代化、更顽固的偏见形式取代了以前的保守种族主义(Kinder & Sears, 1981; McConahay & Hough, 1976);这种种族主义也被 McConahay(1986)称为“现代种族主义”,被 Kinder 和 Sanders(1996)称为“种族怨恨”。这种形式的偏见反映了这样的观念:种族歧视已不再是黑人面对的最大问题,黑人自己没有付出足够的努力来改善自己的状况,黑人不应该要求政府和其他有权有势的人给他们特殊的待遇。象征性种族主义是由对黑人的负性情绪反应(比如愤怒、恐惧或厌恶)和与种族无关的美国传统价值观(比如崇尚努力工作)相结合的产物。而这两者都是在幼年的社会化过程中而非实际的群体竞争中习得的。

对象征性种族主义的研究集中在四点问题上。第一,它比保守种族主义更普遍,但两者又有一定的联系,它们都部分来源于对黑人的负性情感(Hughes, 1997; McConahay, 1986)。从图 6-4 中可以看到,有的人既是保守种族主义者,又是象征性种族主义者;有的人两者都不是。但除此以外,还有数量庞大的第三类群体——那些鄙弃保守种族主义但却接受象征性种族主义的人。这些人反对种族隔离和歧视,同时又反对为黑人提供特殊的帮助。

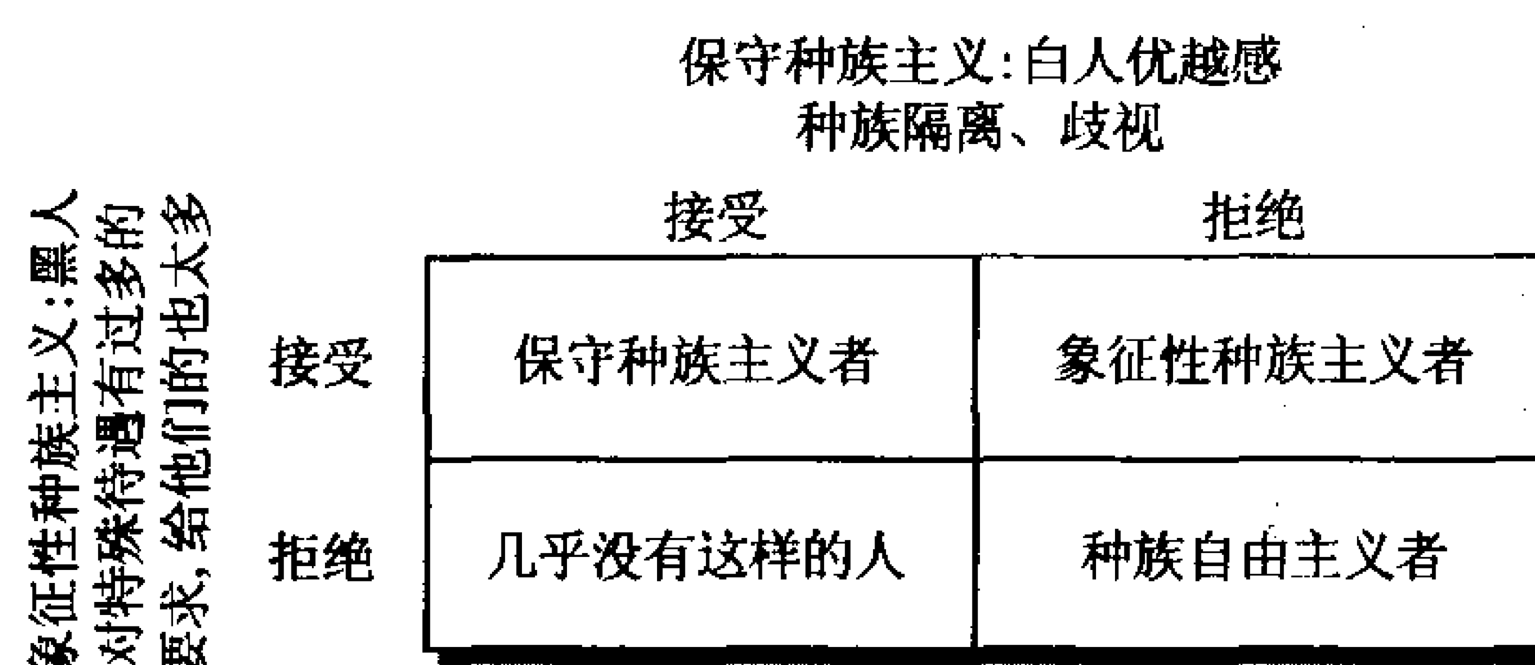


图 6-4 保守种族主义和象征性种族主义的交叉

第二,与保守种族主义相比,象征性种族主义可以更好地预测白人对扶助黑人的政策的态度。象征性种族主义者反对为黑人提供公交车,反对扶助黑人的行动,反对像 Jesse Jackson 这样的黑人政治领袖。而保守种族主义对人们在这些现代事务上的态度几乎没有影响(Sears, 1997)。

对其他群体的偏见也出现了类似保守种族主义和象征性种族主义之间的这种区分。在西欧反移民的情绪似乎有高涨的趋势。为了对大不列颠、荷兰、法国和德国反少数民族的偏见作出解释,Pettigrew 和 Meertens(1995)区分了“公然”的和“微妙”的偏见。在这四个国家里,微妙的偏见比公然的偏见普遍得多。类似地,旧性别主义与新性别主义有差异,也有联系。旧性别主义主张应区别对待男女两性,认为女性应安守传统的性别角色,女性的能力不如男性。而新性别主义则否认女性仍在遭受歧视,敌视女性提出的要求,认为女性得到的东西已超过了她们应该得到的东西。两项研究发现,新性

别主义与反对扶助妇女行动有关，而旧性别主义却与此无关(Swim, Aikin, Hall, & Hunter, 1995; Tougas, Brown, Beaton, & Joly, 1995)。

第三，象征性种族主义的心理基础在其他群体冲突中间也有所表露。比如，从人们对同性恋的情绪反应，加上他们持有的“同性恋是对宗教和家庭基本价值观的违背”这种观念，我们可以预测他们对同性恋的负性评价，以及他们对限制艾滋病人的政策的支持(Haddock, Zanna, & Esses, 1993; Price & Hsu, 1992)。同样，体重相对超常的人经常被认为是肮脏、懒散、不修边幅、没有闯劲、身体不健康的人(Ryckman et al., 1989, 1991)。有证据表明“体重主义”与象征性种族主义有相同的观念根源。“反肥胖态度”(以“我的确不太喜欢肥胖的人”和“如果我是老板的话，我可能不会雇佣肥胖的人”这类的信条为基础)与现代种族主义和新教工作伦理有密切的关系(Crandall, 1994)。

象征性种族主义这个提法遭到了众多批评(Sniderman & Piazza, 1993; Sniderman & Tetlock, 1986)。批评者不相信当今美国社会还有强大的种族偏见存在；他们认为现在白人都在就事论事，主导他们看法的都是一些非种族主义的价值观和意识形态。他们还相信，象征性种族主义反映的是一种意识形态的保守主义，而不是专门针对种族的一种观念(Fazio, Jackson, Dunton, & Williams, 1995)。如果大家愿意相信现在美国人基本上已把种族偏见留在了过去，那么这些批评者的看法是令人感到安慰的。但是大多数实证的证据却并不支持他们的看法。可以确定的是，象征性种族主义与意识形态存在统计上的相关，因此有强烈象征性种族主义的人通常在政治上都倾向于保守。但是，不论是自由党人还是保守党人，象征性种族主义都是白人是否反对种族政策的很有效的预测因素。只要有象征性种族主义存在，意识形态的影响就微乎其微了。而且这一点对任何种族问题都适用。类似扶助行动和机会均等这样的种族政策问题常常会激活种族态度，而不只是一般的自由主义或保守主义的意识形态(Sears et al., 1997; Pettigrew et al., 1998)。

三、种族矛盾心理

在 1944 年，瑞典社会心理学家 Gunnar Myrdal 用“美国人的两难困境”来描述了美国白人所持的两种矛盾的观念：一方面，他们相信所有人都应该享有自由和平等；另一方面，他们中的很多人又持有强烈的种族偏见。当代的一些社会心理学家认为在今天的美国白人身上仍可以看到这种种族矛盾心理(racial ambivalence)(Katz, Wackenhut, & Hass, 1986)。今天的美国白人信奉种族平等，但是他们又从自立这一传统的美国价值观出发，责备少数民族因为缺乏勤奋工作的道德观、依赖救济、有犯罪倾向、吸毒、酗酒等才导致了自己的困窘处境。

如果白人的确有这种矛盾心理，那么他们最终表现出的行为将取决于最近被激活的是什么，是他们的平等主义，还是他们的自立观念。一项研究发现，当启动的是平等主义观念时，被试表现出了更大的种族宽容；当启动的是自立观念时，被试就不那么宽

容了(Katz & Hass, 1988)。有的研究者把这种矛盾心理运用到了对女权主义的态度上(MacDonald & Zanna, 1998)。对女权主义存在矛盾心理的男性既崇拜女权主义者却又对他们的人际关系状况表示怀疑。在一项研究里,先让被试听一段求职面试的录音,求职者是一个男性,要求一部分被试注意他与工作有关的良好素质(比如勤奋),另一部分被试注意他身上不利于人际交往的特点(比如缺乏幽默感)。接着,让他们给三位女性求职者的简历打分,其中一位女性是女权主义者。对女权主义抱有矛盾心理的男性被试表现出了典型的启动效应,即在正性启动条件下他们倾向于给这位女权主义者有利的评分,而在负性启动的条件下则会给出不利的评分。但是那些对女权主义不抱矛盾心态的男性被试却没有受到启动操纵的影响。

种族矛盾心理的另一个形式是"厌恶性的种族主义"(aversive racism),它是平等信念与对黑人的负性情感相结合的产物。这一概念有两个重要的引申含义。一方面,这种矛盾心理会使白人回避黑人,因为他们为自己的负性情感(比如不舒服、不自在甚至有时是害怕)感到羞耻(Gaertner & Dovidio, 1986; Kovel, 1970)。实际上的确如此,与白人之间的交往相比,当白人与黑人接触时,他们往往会坐得离黑人远一点,口气生硬一些,目光接触得更少一些,他们也会更迅速地结束这段交往(Pettigrew, 1985)。通过这种回避,白人可以避免直接面对自己真正的偏见,也可以保护他们作为非偏见持有者的自我形象。

另一方面,为了维护自己没有偏见的自我形象,白人只有在可以为自己的歧视行为找到一个合理的非种族主义的理由时,才会对黑人表现出歧视。在一项研究里(Gaertner & Dovidio, 1977),被试目睹了一件紧急事件的发生。实验控制了两个变量:(1) 受害者要么是黑人要么是白人;(2) 被试要么是三人同时在场,要么只有一人在场。当有其他人在场,可以让别人会来照顾为理由拒绝帮助时,有 75%的被试会去救助白人受害者,而只有 38%的被试会去帮助黑人,后者只是前者的一半。然而当只有一人在场,如果不帮助黑人受害者会被指责成种族主义者,救助黑人的白人被试甚至略微多于救助白人的白人被试。

四、错觉性的变化

群体竞争理论认为,即使保守种族主义的确在消退,也并不意味着白人愿意使自己的优越地位发生任何变化。因此,种族主义表面上的消退也许只是一种给人造成错觉的变化。它只不过说明社会已不太允许公开表达种族主义观念。在他们反对种族隔离的彬彬有礼的帷幕背后,是白人同样陈旧的种族观念(Jackman & Muha, 1984)。

以上的观点得到了一些实证研究的支持。这些研究一般采取变换采访者种族的方法来观察受访者在回答问题时的差异。早期的研究发现,面对黑人采访者,白人受访者会表达较少的保守种族主义观点,而他们对黑人和白人采访者表达出的象征性种族主义观点的数量是没有差别的。可以推测的是,因为不想得罪黑人采访者,白人受访者在

回答有关保守种族主义的问题时故意隐瞒了自己的种族偏见。然而，他们并不认为有关象征性种族主义的问题会在同样程度上反映出自己的种族主义态度，因此在这些问题上他们没有隐瞒自己的真实态度(McConahay, Hardee, & Batts, 1981)。不过新近的研究(Fazio et al., 1995)发现，接受黑人采访的白人大学生与接受白人采访的白人大学生相比，表达出的象征性种族主义观点少了很多。然而，在开学时进行的群体调查中，这两组白人大学生中表达的象征性种族主义态度却是类似的。因此，在今天的大学生看来，即便只是被问及象征性种族主义问题，也是在考察他们的种族偏见程度。

当问及其他群体时，似乎不存在这样的问题。一项研究发现，从表面上看，反对歧视黑人的人比反对歧视体重超常者的人要多(Crandall, 1994)。当实验协助者对黑人和体重超常者作出了相同的贬义评论时，观察者会对给出前一种评论的实验协助者更消极的评价。白人大学生似乎也认为表达对女性的偏见比表达对黑人的偏见更能让人接受(Swim, Aikin, Hall, & Hunter, 1995)。

考虑到参加研究的学生可能隐瞒自己的真实偏见，研究者使用了间接测量偏见和刻板印象的方法(Crosby, Bromley, & Saxe, 1980)。比如生理反应可能是一种间接的测量指标。在个体经历负性情感时，眼部上方使眉毛紧蹙的肌肉会有更强烈的活动。而在个体经历正性情感时，脸颊上牵动嘴角往上移动的肌肉会兴奋起来。即使在传统的自陈测量方法不能测出被试对他群体的偏见时，这些面部肌肉的活动也会暴露部分真相(Vanman et al., 1997)。

厌恶性种族主义理论流派的研究者尤其关心这个方法论上的问题。因为他们的被试主要是白人大学生，而研究发现他们虽然表面上持种族平等观点，但背后却对黑人抱有负性的情感。为了了解他们的真实想法，这些研究者创造了内隐刻板印象(implicit sterotypes)的测量工具。这种测量工具可以反映出被试自己可能都没有意识到的刻板印象。就像那些能被意识到的刻板印象一样，它们也是过去经验的产物，它们同样反映了对某个社会群体的质的评价。只不过它们无法通过内省被意识到，从这种意义上来讲，人们不知道它们的存在，或者说不知道它们会影响自己对他人的知觉(Greenwald & Banaji, 1995)。

内隐刻板印象的测量技术有很多种。其中有一种是词汇判断任务。实验时，向被试呈现一对单词，如果这两个单词都是真正的单词(有的时候是，有的时候不是)，被试就要按键反应。一项研究发现，白人被试对“白色”和褒义词搭配的词对比“黑色”和褒义词搭配的词对反应速度要快，比如他们对“白色-聪明”的反应速度要快于“黑色-聪明”(Gaertner & McLaughlin, 1983)。还有一种是内隐联合任务(Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998)。采用这种方法时，向被试呈现刻板印象中黑人或白人的名字(比如“Latonya”或“Heather”)，以及与之搭配的褒义或贬义词(“彩虹”或“事故”)。白人学生对白人名字-褒义词的反应速度最快。这个方法的基本原理是：对某个特定群体的启动会激活无意识的刻板印象网络，如果这些刻板印象在被习得时有很强的联系(比如

"黑人-暴力"),那么与联系较弱的刻板印象比,人们会作出更快的反应。

一个重要的问题是,这些内隐测量方法是否比标准的自陈量表或其他外显的测查方法能更有效地测量偏见和刻板印象。这个问题在研究白人大学生时尤其需要注意,因为他们通过接受学校教育已经学会了隐瞒自己抱有的一切传统的刻板印象和偏见。关于内隐测量与外显的自陈测量之间是否存在相关,研究者尚有争议。研究发现,这两种指标在某些学生身上只有微弱的相关,而在某些学生身上却出现了高相关(Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson, & Howard, 1998; Fazio et al., 1995; Greenwald et al., 1998; von Hippel et al., 1997; Wittenbrink et al., 1997)。另外有研究发现,在自陈测量中表现出强烈偏见的人其内隐刻板印象被激活的程度也更高,这样的结果可能意味着两种测量都是有效的(Kawakami, Dion, & Dovidio, 1998; Lepore & Brown, 1997)。不过,内隐测量是最近才发展起来的,它与外显测量的关系究竟如何还不是非常清楚。

第二个问题是这两种测量刻板印象的方法是否能对行为结果做出同样的预测。研究发现它们之间存在一些有趣的差别。对偏见(比如象征性种族主义)的自陈测量与有意识、故意作出的判断有高相关,后者比如说是对殴打黑人嫌疑犯的白人警官被无罪释放的评价(Fazio et al., 1995),对黑人被告是否有罪的评价,或者是对白人和黑人采访者的相对评价(Dovidio et al., 1997)。另一方面,内隐刻板印象似乎与对黑人采访者的自发的、不随意反应有更高的相关,这些不随意反应包括友好程度(由采访者评定)、眨眼的频率或目光回避的程度(Dovidio et al., 1997; Fazio et al., 1997)。也许外显和内隐的测量方式在效度上没有差异,它们的差别在于各自反映的是不同的认知加工系统,内隐测量反映的是一个更自动化的加工体系。

6.6 偏见的消除

怎么样才能消除偏见呢?通常采取的第一个措施是重新分配就业、收入、住房等引起群体竞争的资源。不过,对一个群体的帮助往往以牺牲另一个群体为代价,这样仍然会导致敌对情绪的高涨。资源是稀缺的,永远不可能使所有人都满意。即使是在繁华时期,当大多数人的状况都有所改善时,相对剥夺感仍会引起群体间的冲突。

一、社会化

由于偏见可能是在早年生活中习得的,所以可以考虑用改变早年社会化过程的方法来消除偏见。不过就在不久以前,人们还认为这个过程是自发进行的,是不能人为改变的。今天每一代新人都比他们的父辈更远离过去的种族隔离制度,也比他们的父辈少了许多保守种族主义的观点和态度(Kluegel, 1990; Schuman et al., 1997)。可以推断其中的部分原因在于更宽容的社会风气影响了年轻一代的社会化过程。而社会风气的改变很大程度上来自一代代更宽容的新人的成长和老一辈抱有更多偏见的白人的消

亡(当然其中一部分人随着时间的流逝也在变得更宽容)(Firebaugh & Davis, 1988)。

社会化的另一种途径是学校教育。因此对学校教育进行干预可能会起到一定作用。事实证明确实如此。人们受教育的程度越高,偏见程度越低(Schuman et al., 1997)。学历高低对人们持有的保守种族主义和更现代的种族主义观点都有影响,只不过对前者的影响更大(Bobo & Kluegel, 1997; Pettigrew et al., 1998)。

Patricia Devine 提出了这样一个观点:每个人在自己的早年生活中都习得了传统的群体刻板印象,这些印象储存在记忆中,成年之后会被自动唤起。但是有些人在成长过程中也习得了种族宽容的社会规范。一旦他们意识到了在自己自动化的偏见反应和"我不是一个有偏见的人"这种自我概念之间存在的矛盾时,他们会产生一种内疚感。所以他们会有意识地主动控制自己的信息加工过程,抑制被自动唤醒的刻板印象(Devine, 1989; Devine & Baker, 1991)。在一项研究里,当偏见程度较低的被试得知自己在同性恋偏见量表上得分很高时,他们能成功地让自己不对贬低同性恋的笑话做出带有偏见的反应(Monteith, 1993)。当人们明确地希望控制自己的偏见反应,且没有受到分心物干扰时(可利用的认知资源最大)(Blair & Banaji, 1996),这种有意识的控制最有可能取得成功。

然而,他们不可能彻底消除自己的刻板印象反应。这些自动化的反应会不时悄悄溜出来,随后就是内疚和自责。Devine 把这种心理现象叫做"带有悔恨的偏见"。实际上,有时候越压抑自己自动化的偏见反应,对某个群体的负性反应会越强烈。这个现象被称为"反弹效应"(Macrae et al., 1994; Monteith et al., 1998)。即便有这种情况存在,努力压抑自己潜在偏见的人与那些不在这个问题上付出努力的人相比,也会表现出更多的种族宽容。

问题在于即使教育能使人变得更宽容,它仍然无法消除偏见对受过教育的人的影响。近来的研究发现,在对待诸如扶助行动等问题的态度上,偏见对受过和没受过大学教育的白人的影响是类似的(比如 Sears et al., 1997; Sidanius et al., 1996)。受过良好的教育、有知识有文化、聪明的白人与文化水平低的白人在种族问题上一样的危险。

也许有的人会指望媒体能在这个问题上发挥一定作用。关于态度改变的实验研究(参见第 5 章)发现,如果能采用合适的劝说方法,有一些态度是很容易改变的。但是单纯依赖媒体的劝说通常是没有多少效果的。在实验室严格控制的条件下,要改变态度是很容易的。一篇文章就能改变被试对对外援助或刷牙的态度。相比之下,要在实验室以外的真实世界里改变人们的态度就要困难很多(Hovland, 1959)。事实上,种族态度有跨时间的稳定性(Sears, 1983b)。要想消除偏见,可能还要借助更有力的说服方法。

二、群体接触

二战以后,美国社会在住房、学校、工作和其他生活领域普遍存在着种族隔离。当时的许多社会学家认为,正是因为不了解黑人和他们的生活,所以才导致了错误的、过

于简化的种族刻板印象(Myrdal, 1994)。如果的确是这样的话,那么多接触少数民族,会使优势群体更准确地了解他们,从而减少对他们的偏见。

然而,美国黑人和白人仍然处于隔离居住的状态。国民调查显示,大约50%的白人居住的街区周围0.5英里内都没有黑人居住,有三分之二的白人所在的工作单位没有黑人,只有五分之一的白人有一个或一个以上的黑人熟人(Jackman & Crane, 1986; Kinder & Mendelberg, 1995)。大约有三分之一的黑人处于与白人"过度隔离"的状态,也就是说在他们居住的街区和邻近街区、甚至再下一个街区几乎都没有一个白人居民。对那些高收入或中产阶级黑人来说,也是如此。就这一点来讲,黑人的遭遇比较特殊,因为拉美人和亚洲人与白人的隔离状态都没有这么严重(Massey & Denton, 1993)。

这种缺乏接触的情况本身就是由偏见导致的。前面提到的厌恶性种族主义理论已经向我们解释了,白人对黑人的矛盾心理如何导致了他们对黑人的回避。同样地,对相互接触的预期会引发群体间的焦虑情绪;人们认为,和另一个群体成员的接触会让自己觉得尴尬、恼火或让人生疑(Islam & Hewstone, 1993b)。其实事实并不总是如此。有时弱势群体是很恭顺的,他们会使相互的交往很和谐,就像南北战争前的一些黑奴,或者说像某些女性以传统的方式对待男性一样(Jackman, 1994)。

那么,相互接触是否真的能消除偏见呢?从一些早期的关于解除隔离有何结果的经典研究来看,回答是肯定的。二战刚刚开始的时候,为了尽量减少种族冲突,美国军队没有采取种族混编的方式。然而,随着战争的深入进行,白人步兵的储备力量越来越少,军队开始允许黑人志愿者加入先前纯粹由白人组成的部队。调查显示,虽然之前绝大多数白人士兵反对混编,但实行混编后这种反对大大意见减少了(Stouffer, Suchman, DeVinney, Star, & Williams, 1949)。与黑人士兵有密切联系的白人士兵态度变化最大,他们不切实的刻板印象也大大减少了。

不过,群体接触带来的结果并不总是这么简单。在某些情况下,增加相互的接触确实可以减少偏见。在欧洲进行的一些研究发现,一个人认识的少数民族朋友越多,他的偏见就越少(Pettigrew, 1997)。与此类似,在美国进行的一项调查表明,多接触同性恋会使对他们的偏见在一年后降低。实际上这种联系是双向的,也可以说是偏见的减少增加了相互的接触(Herek & Capitanio, 1996)。但是,有时接触得越多,偏见越深。在黑人最大聚居区居住的白人在政治态度上所持的偏见最深(比如 Giles & Buckner, 1993; Taylor, 1999),与非法移民接触最多的白人也是如此(Espenshade & Calhoun, 1993)。

许多专家已指出,问题的关键在于种族间接触的特定方式,而不是单纯的接触次数。Gordon Allport 在他经典的接触理论(contact theory)(1954)中指出,以群体接触的方式来减少偏见,需要具备四个充分条件(见图 6-5;另外请参考 Brewer & Brown, 1998; Pettigrew, 1998):

- 第一,基于共同目标的合作性相互依赖(cooperative interdependence)是接触理

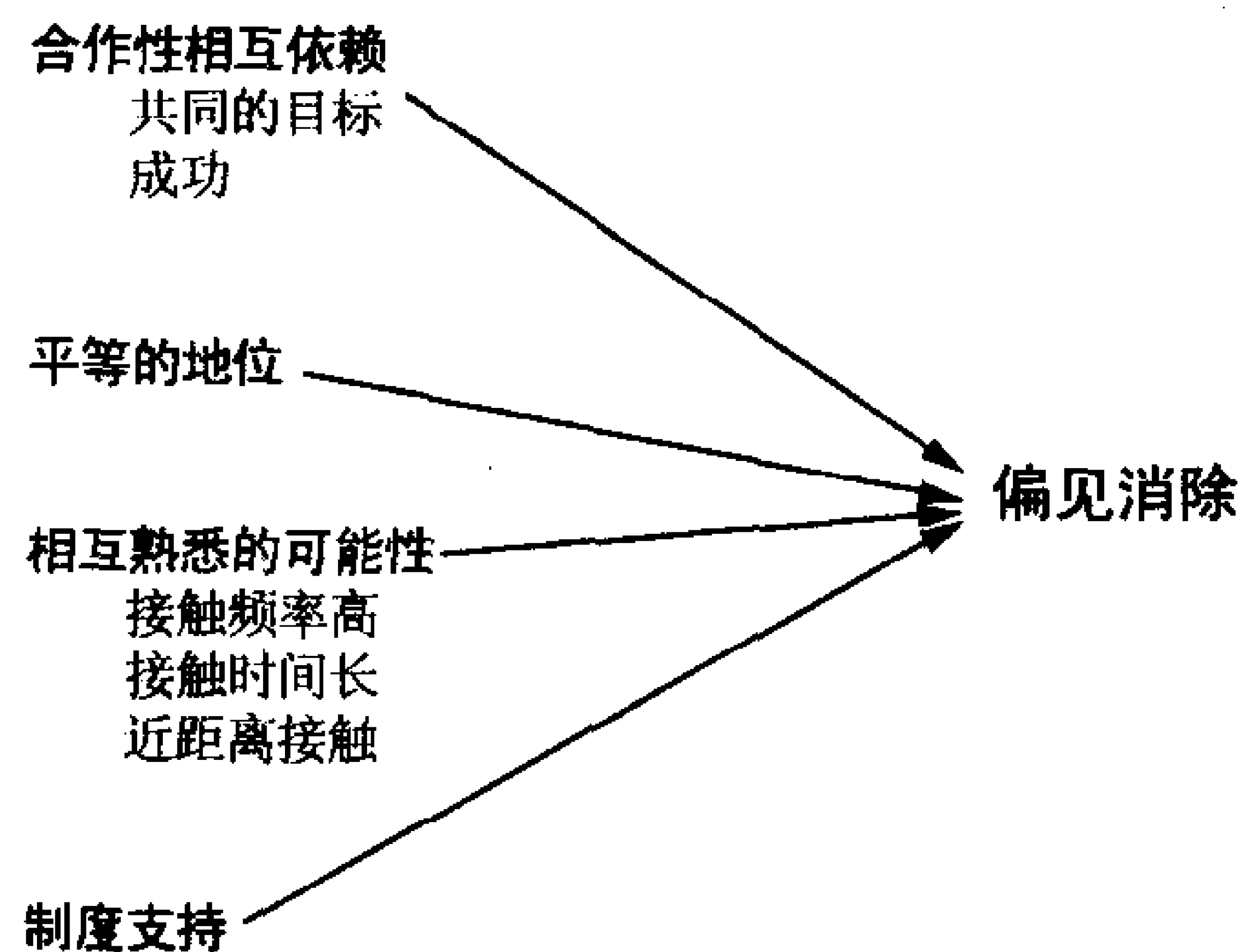


图 6-5 偏见消除的接触理论

论的核心部分。如果要想减少群体间的偏见,那么两个群体需要在一个目标的号召下协同工作,这时目标的实现需要双方共同努力,大家不再为稀缺的资源相互竞争。一个典型的例子是二战中黑人和白人为了战胜共同的敌人而肩并肩地浴血奋战。1961 年 Sherif 和他的同事进行了一个经典的研究——Robbers 洞穴实验,在这个研究里他们向世人展示了竞争对群体关系的严重破坏力。在实验开始时,他们把同一个夏令营的男孩分成两个组,在两个组之间挑起竞争。结果发现竞争引发的敌意如此强烈,以至于后来在孩子们从事不具有任何竞争性的活动时(比如一起看电影),他们之间仍表现出很深的敌视。为了减少这种敌意,研究者让两个组的孩子一起解决一个共同的问题,结果发现这样的方法很有效。后来的研究发现,群体在完成共同的任务时是否成功对偏见的程度也有很大的影响(Mackie, Allison, Worth, & Asuncion, 1992)。如果人们在合作完成某项任务(比如战争、游戏或学习)时遭到了失败,那么他们往往会将责任归咎于少数群体的人。

- 第二,群体必须要以平等的身份进行接触。不改变传统的种族不平等地位,偏见是很难消除的。然而种族间的接触通常发生在少数群体以学生或学徒的身份参加底层的工作,或参加那些没有人愿意干的工作的时候,这种情况下的接触通常只会巩固传统的刻板印象。

- 第三,群体间的接触必须是那些可能增加相互熟悉度的接触(Cook, 1978)。这种接触要有足够高的频率、足够长的时间和足够近的距离,使得相互接触的人之间可能发展友谊。简单地说,非私人性的或偶尔的接触不会对消除偏见产生任何作用(Brewer & Brown, 1998)。对接触同性恋的研究发现,如果要减少对他们的偏见,那么与他们接触的次数要足够多、接触的亲密程度要足够高,而且需要进行一些直接的、坦诚的交流(Herek & Capitianio, 1996)。

- 第四,对这种群体间的接触要有制度性的支持。当权者必须要明确支持这种群体接触。如果在法庭命令消防队接收女队员的同时,消防队的指挥官却当众嘲笑女队

员的工作能力,那么当地消防部门存在的性别歧视很有可能会持续下去。

为了减少在同一所学校念书的不同种族的孩子之间的冲突,社会心理学家依据接触理论提出的上述条件,设计了一些教学方法。比如说,Eliot Aronson 等发明了一种他们称为"竖锯技术"的方法。一个班的孩子们被分成几个学习小组,每天他们都会花 1 小时的时间一起学习某个课程的内容。小组中的每个人负责学习今天这门课要讲的部分内容,然后把自己学的东西教给其他人。小组的成员之间是相互依赖的,因为如果没有其他人的帮助,自己是无法完成老师布置的学习任务的。小组的成员之间也是平等的,因为每个人都是"专家",他们知道别人不知道的一些东西。最后,每个人都会得到一个关于自己学习水平的评价,但是如果他们不把自己独有的知识贡献出来的话,没有谁会得高分。这样,大家都开始积极地相互合作和学习。这种方法普遍地提高了不同种族和民族的孩子们之间的相互喜爱程度、增强了少数群体的孩子的自尊心,改善了大家的学习成绩(Aronson & Gonzales, 1988; Brewer & Brown, 1998)。

那么日常生活中究竟有多少这样理想的群体接触情景呢?从理论上来说,职业橄榄球队的队员、越狱的同伙甚至篡位的协助者,以及一起完成统计作业的多种族的学习小组成员之间的相互偏见是比较少的。单纯将不同群体的成员划分成混合的学习小组,与在办公楼里安排一个拉美裔的看门人无异,都无助于减少种族偏见。今天,有助于消除种族偏见的种族间接触已经比过去多了,尤其是在工作场所。不过,除了工作场所以外,在其他的生活领域不同的种族和民族之间的接触却很少。即使在多种族混读的学校孩子们仍然倾向于经常与同种族的孩子接触(Schofield, 1978)。因此,许多增加群体接触的努力都没有完全达到上面的提出的四个充分条件,所以收效甚微。

三、重新分类

当前采用的另一种消除偏见的主要方法针对的是刻板印象的认知基础。即使当圈内群体经过与圈外群体的接触,发现圈外群体并不像刻板印象所描述的那样,以类别为基础的信息加工倾向仍是非常强烈的,因此刻板印象仍然有强大的生命力。那么,有没有什么可以用来克服刻板印象、消除偏见的认知策略呢?重新分类是一种可取的方法。

重新分类的一种策略是将原来的圈内群体和圈外群体重新划分到一个更大、更广泛的类别中去。二战战场上的白人士兵可能会把黑人战友看成是与自己同样的"美国战士",而不是与自己不同种族的另一个群体的人。人为制造"上位类别"(super ordinate categories)依赖于可以削弱亚群体显著性的情景变量(Gaertner et al., 1989)。在一项实验中,研究者试图用一个上位类别将看上去明显不同的圈内群体和圈外群体全部囊括进来。在开始的时候,研究者让一半被试穿上实验室的工作服(圈内群体),让另一半被试继续穿自己平常的衣服(圈外群体),结果发现前者认为自己与后者不同,而且对后者给出了负面的评价。后来,研究者从两个群体中各抽取一半的人,发给这些人糖块,以此来形成一个更大的上位类别。结果包含在上位类别中的圈内群体成员对他们的

圈外群体同伴给出了更为正面的评价(Dovidio, Gaertner, Isen, & Lowrance, 1995)。

另一项采用类似程序的研究发现,通过制造上位类别,圈内群体成员对原本属于圈外群体的人的喜爱程度上升,坦诚沟通和帮助行为增加(Dovidio et al., 1998a)。更深入的研究发现,以平等的身份进行合作性相互依赖的接触之所以能减少对圈外群体成员的偏见,是因为这种接触有助于让人们知觉到圈内群体和圈外群体都属于一个更大的群体(Dovidio et al., 1998b)。制造上位类别有利于我们抛弃传统的对圈外群体的刻板印象,而划分亚类别却相反,它只会巩固不同群体间的刻板印象。

许多国家在成立之初都希望通过国家的统一将过去敌对的群体联合成一个更大的、更广泛的群体,历史证明有的国家成功了,有的却失败了。前者比如美国天主教徒和新教徒。有的时候,统一是以持续的紧张对峙为代价的,比如比利时说佛兰芒德语的居民和说法语的居民之间的敌对。有的时候统一不起任何作用,比如南斯拉夫最后的分崩离析。或者说最后只能让不同种族的人隔离聚居,比如在以色列居住的巴勒斯坦人。在美国,那些持上位文化的人倾向于从对所有人是否都公平的角度来评价程序的公平,而不是仅从自己群体的利益出发来看待公平问题。而那些只认同自己民族的人却往往只关心在资源竞争中自己的利益如何得到保证(Huo, Smith, Tyler, & Lind, 1996)。

重新分类还有助于使横向分类的群体更为醒目。如果圈内群体与圈外群体中的某些成员同属于第三个群体,那么社会分隔不会有那么深,两个群体中的成员不会那么容易受到圈内人偏袒偏差的影响。也许他们与我们走向的不是同一个教堂,但是如果大家都在为学校的足球队效力的话,那么我们会对他们产生一些正性的情感。这种分类效应在下面一项研究中从孟加拉学生身上得到了体现(Hewstone, Islam, & Judd, 1993)。研究选取的孟加拉学生有的是印度教徒,有的是穆斯林。研究是在一所大学里进行的。这所大学的印度学生人数与孟加拉学生的人数相当,这样就在宗教信仰的分类基础上以不同的国籍为标准形成了第二种分类,而且这两种分类是互有交叉的。研究者发现,最极端的负面评价发生在双重圈外群体之间(比如让信仰印度教的印度学生评价信仰伊斯兰教的孟加拉学生),而只按一种分类来看是圈外群体的学生间的相互评价则相对温和一些。

由于对圈外群体的偏见和刻板印象是很难改变的,所以在消除偏见时必须要拿出大量的新证据显示圈外群体的成员的确不像刻板印象所描述的那样,一个例外并不能让人们的想法有所改变(Weber & Crocker, 1983),尤其是当这些想法是长期以来一直存在并不断得到其他人强化的时候。

因此,如果与刻板印象不相符的信息广泛分布在圈外群体的大量成员身上,那么人们的想法更有可能发生变化。如果这些与刻板印象相左的事情只集中发生在几个圈外群体成员身上,那么他们极有可能被划分为另类,而这些例外对改变人们对该群体的印象不会起任何作用。比如说,如果人们所知的富裕的黑人只是几个非常勤奋的成功的运动员的话,那么他们很容易被细分为一个更小的亚类别,而不会从总体上改变人们认

为黑人懒惰的刻板印象。为了验证这个假设，Hewstone 和他的同事(1994)让被试描述对物理系学生的刻板印象。然后给被试一些与其刻板印象相左的物理系学生的信息(比如说喜欢追逐时尚潮流、积极参与学生运动等)。有两种实验条件，一种条件是告诉被试有很多物理系的学生身上分别有一些与刻板印象相左的言行举止；另一种条件是让所有与刻板印象相左的特点只集中在少数的物理系学生身上。结果发现，后一种实验条件使被试产生了更细的类别划分，对刻板印象的改变作用不大。

今天，像法国、德国、荷兰、英国、加拿大和美国这样的国家面临着一系列由民族多元化带来的问题。世界各地媒体不断在头版头条的位置刊登关于民族冲突的报道：比如在苏联、南斯拉夫、非洲各国、斯里兰卡和印度以及伊拉克等中东国家发生的民族冲突。在美国，人口众多的大民族群体为国内的民族关系带来了新的问题：拉美人大量涌入劳动力市场，对黑人和其他少数民族的就业造成了强大的冲击；黑人政治家通过竞选进入地方政府任职，这种情况被认为是对其他少数民族的歧视；洛杉矶、纽约等城市的韩国家庭企业遭到了其他少数民族的攻击；亚裔学生优异的在校成绩招致了其他人的怨恨；城镇的学校正在想方设法接纳新来的各国学生，而这些学生中很多只会说自己的母语。

许多现代国家一直在努力接纳越来越多的各种群体。与此同时，许多国家开始了史无前例为各群体争取平等权利的工作。因此，不足为怪的是偏见依然存在。不过，即使消除偏见的过程中有很多实际的困难，也不能忽视了这样做的实际的、重要的道德和法律缘由。事实上，消除偏见的工作从来没有像现在这样重要过。但是我们必须牢牢记住，没有任何方法可以解决这个问题。群体间的敌对似乎是人类与生俱来的。不过，重要的是我们也必须承认现代的民主国家存在着大量的和谐和群体宽容，它们使人类能够在漫长的岁月里和平共处、默契合作。

小结

1. 偏见、刻板印象和歧视分别对应群体敌视的情感、认知和行为成分。

2. 刻板印象和偏见对个人在许多方面的态度和行为有强烈的影响。

3. 社会学习过程可能对刻板印象和偏见的形成影响最大。偏见通常在童年和青春期形成，形成之后便难以改变。

4. 群体竞争理论认为偏见根植于群体争夺有限资源的现实冲突。这一派理论认为，优势群体为了维护自己的利益，会反对实现群体平等；群体的等级结构是难以改变的。

5. 心理动力理论认为偏见来源于个人特殊的人格动力过程。

6. 认知理论认为是常态的认知加工过程导致了刻板印象和偏见的产生，尤其是将个人划入圈内还是圈外的认知过程。以类别为基础进行信息加工是自动化的、无意识的过程。类别标签是决定人们对该类别情感性质的重要因素。

7. 社会认同理论认为在没有现实利益冲突的情况下也可能存在群体敌视，因为人们的自尊与他们的社会地位和群体优越感是密切相关的。

8. 尽管近年来保守的种族偏见已大大减少，但是新的种族偏见正在以各种改头换面的形式浮出

水面，比如象征性种族主义、种族矛盾心理和厌恶性种族主义。这些新的偏见将基于情感的种族偏见与其他价值观(比如平等和自立)结合了起来。

9. 尽管见效慢，但教育孩子学会宽容的社会化过程，尤其是学校教育，在消除偏见上是很有效的。

10. 种族接触在满足了以下条件的情况下，可以很好地减少偏见，这些充分条件是：群体在为实现共同的目标而努力，群体间是相互合作、相互依赖的；各群体的地位是平等的；群体接触有一定的时间长度，接触的亲密程度要使双方能渐渐熟悉彼此；要有一定的制度支持。但现实情况往往达不到这样的要求。

11. 采用重新分类的策略也可以减少偏见。可以人为地将存在冲突的群体划分到一个更大的上位类别中去，而横向分类则有助于突出其他群体与自己的共同之处。

自我思考

1. 你认为出现在媒体报道中的女性和少数民族是否体现了与他们相关的刻板印象？他们在不同媒体上(比如时事讽刺剧、本地新闻、网络新闻和音乐电视)的形象有何差异？

2. 态度(刻板印象和偏见)与行为(歧视)在作用方式上有何差异？是否应该采取不同的方法来减少刻板印象、偏见和歧视？

3. 如果偏见和刻板印象部分来源于正常的认知过程，这是否意味着它们是人类社会普遍存在的现象？如果它们是认知加工的一部分，我们是否就可以不用努力去克服它们？

4. 本章介绍了有关偏见的几种理论。从偏见是否能避免这一点来看，它们有何区别？是不是每个社会都不可避免地会有一个遭到所有人歧视的群体？这些理论是普遍适用的还是只适合用来解释北美社会的有关现象？

5. 美国社会的种族偏见和排犹主义真的减少了，还是换了形式？

6. 你能否举出在你的生活中发生的重新分类的事例，这里的重新分类可以是细分出次级类别或制造出上位类别，你认为它们有什么影响？

关键术语

可获得性	假定相似性效应	归因模糊性
自动加工过程	权威人格	厌恶性种族主义
类别化	基于类别的加工过程	类别标签
接触理论	合作性的相互依赖	歧视
替代性攻击	本族优越感	群体利益
内隐刻板印象	圈内	圈内人偏袒效应
合法性神话	最小差异群体情景	保守种族主义
理想独特性理论	圈外	圈外人同质效应
偏见	心理动力理论	种族矛盾心理
现实群体冲突理论	相对剥夺	自我利益
群体地位感觉	社会认同理论	社会化
社会统治理论	社会学习理论	社会规范

刻板印象	刻板印象威胁	次级分类
上位类别	象征性种族主义	典型效应

新闻眼

发生在加州的群体冲突

人们常常把加利福尼亚说成是引领北美时代潮流的地方。至少加州居民常常这样认为。

20世纪90年代在加州发生了一系列与群体冲突密切相关的重要事件。1991年，一个骑摩托车的黑人 Rodney King 莫名其妙地遭到一群洛杉矶警察的殴打。有人录下了 King 被殴打的整个过程，这盒录像带成为将这些警察告上法庭的证据。然而，在1992年春天几乎全部由白人组成的陪审团却宣布这些警察无罪。这一纸判决引发了洛杉矶地区持续好几天的严重骚乱。

1994年11月，经全州公民投票通过的187号议案宣布，非法移民不得享受几乎所有的政府服务。非法移民的小孩不得进入公立学校读书，大多数公共医疗机构都不得为非法移民服务，非法移民无权领取福利救济。白人公民对该议案表示强烈的支持，而拉美人却表示强烈抗议。许多拉美人认为是偏见促成了这次公决。就在投票的前几天，拉美人举行了大规模的公开抗议活动，游行队伍浩浩荡荡地向洛杉矶市政厅进发。游行的场面被广泛刊登在电视和报纸上。许多分析家认为关于游行的新闻报道进一步推动了议案的通过。

1995年，前黑人橄榄球明星 O.J. 辛普森因涉嫌残酷杀害其前妻而遭审判。同年10月一名著名的黑人法官宣判辛普森无罪释放。事后进行的民意测验显示，有73%的白人认为他应该被判刑，而有73%的黑人则认为法官的判决是公正的。

1996年，宣布州政府和地方政府的扶助行动不合法的209号议案被通过。在宣布为不合法的政府行动计划中有一项是允许加利福尼亚大学接受少数民族学生入学的特殊项目。1998年，227号议案禁止加州公立学校进行双语教学。由于在加州上学的许多孩子是外来移民，他们的母语不是英语，所以该议案给当地学校的教学造成了严重的问题。

在这些事件中白人与少数民族的观点大相径庭。双方都同时指责偏见是罪魁祸首，但与此同时却有大量的观点否认是偏见在作怪，并且找出了很多其他的理由。值得思考的问题是，如何通过研究来检验这些观点孰是孰非。

7

社会影响

◇ 从众
◇ 遵从
◇ 服从权威
◆ 文化视角：个人主义、集体主义和从众
◆ 新闻眼：大学里的严重酗酒

一份报纸上刊登了一篇文章，题目是《小圈子的穿着时尚》。文章作者 David Wharton 就“返回学生时代时尚”的情况采访了洛杉矶的高中生。Deserie Ramirez 介绍说，在她的学校，拉美裔的女孩总是习惯穿宽松的斜纹棉布裤子，上面穿着露腰上衣。Peter Massumi 以及他们预科班的一群男孩都身着 CK T 恤衫，白帆布的运动鞋，拳击手的短裤。爱好滑冰的人们喜欢 T 恤衫、宽松的短裤、运动鞋，并用一条链子将钱包和腰间的皮带连起来。Joann Nguyen 指出，年轻的亚洲裔男学生偏爱看起来老练的装扮，他们喜欢宽松的裤子以及 Polo 衬衫；年轻的亚洲裔女学生喜欢紧身胸衣及裙子，并伴有相应的饰物。正如 Wharton 所指出的一样，“是穿衣时尚使得运动员与爱好滑冰的人、预科班的学生与重金属摇滚乐手区分开来。可以用穿衣时尚来区分范围大的不同种族，也可以用时尚来区分范围小的朋友圈子。在这些群体的内部，无论这个群体是大是小，这些穿着的规范都有着很强的影响力。”穿着的流行时尚是这些年轻人用于确认自己喜爱的群体，与其他群体保持距离的一种方法。很多年轻人感到来自同伴的强大压力，使他们遵从于群体的这些不成文的衣着规范，并以此为手段来融入群体，避免同伴的嘲弄。

个体的行为是如何受到其他人以及群体的影响呢？社会心理学家很早就对这一问题充满了兴趣。在本书第 5 章中对态度转变过程做分析时，我们对社会影响的一些方面进行了探讨。在本章中，我们将要介绍三种重要的社会影响类型。

从众(conformity)指的是改变个体的观念或行为,使之与群体的标准相一致的一种倾向性。尽管绝大部分高中生都可以自由地选择自己的服饰以及发型。但是学生们的穿着方式会经常和他们所处社会群体中的其他人很相近。这就导致了当前校园流行时尚的一致性。

遵从(compliance)被定义为我们按照别人的要求去做事情,尽管有时候可能我们并不情愿这样。遵从区别于从众最显著的特征在于遵从是针对于其他个体或者群体的要求所作出反应。假设你去一家超市的时候,一位年轻的女子拦住你,要求你在一份呼吁市政当局为无家可归者建立一个新的庇护所的请愿书上签字。接着这位女子请求你捐献 5 美元来帮助这些无家可归者。你给了她 1 块钱之后进了超市。你为什么会答应,至少是部分地答应她的请求呢?

在社会情境中,我们会认为其他一些人或者群体具有影响我们行为的合法权威。政府有权力要求居民纳税;父母有权力要求孩子洗碗;医务人员有权力要求我们脱掉衣服进行身体检查。在所有这些例子中,社会规范使得这些具有权威的群体或者个体提出要求,并规定遵从者应该服从他们。

7.1 从 众

美国人在从众这个问题上有着复杂的、矛盾的心理。一方面,我们知道有时候个体为了关系融洽不得不赞同他人或群体的观点。与群体的标准保持一致经常是我们为了被接纳以及社会关系和谐所付出的代价。另一方面,我们(美国人)推崇个人主义,因此会担心个体会在压力下轻易的背弃自己原来的观念,只是"因为所有人都在这样做"。

从众在什么情况下是对社会有益的,而在什么情况下又是对社会有害的呢? 这可能会成为人们激烈争论的一个问题,就如同美国最高法院通过的一项法案所显示的那样。在 1992 年,美国最高法院以 5 比 4 的赞成反对票比例通过了一项法案。该法案规定美国公立学校在学校典礼上不能够进行祈祷或者使用神的名字。该法案的支持者 Anthony M. Kennedy 对此进行了这样的解释:在校的儿童是一个被动的受众,他们对于同伴的压力十分敏感。因此,他认为由学校发起的祈祷会在宗教信仰方面造成一种特殊的"强迫性从众危险":对于信教者而言,这只是要求非信教者尊重他们的宗教活动的一个合理要求;然而,在学校这种特殊的情境下,对于非信教者或者宗教批评者则可能是一种强制他们信奉该宗教的企图。Kennedy 得出结论认为法院必须在学校中保护儿童信仰的自由,使儿童免受那种微妙的强制性压力所困扰。相反,该法案的批评者立即公开指责该法案干扰了大部分学校儿童正常的宗教活动。

一、从众行为研究

有一些早期的社会心理学研究对从众这一现象进行了考察。其中有两个经典的研

究值得一提。

1. 黑暗中的猜测:Sherif 的研究　在 Muzafei Sherif(1936)所进行的一个探索性的研究中,任务看起来十分简单:单个的男大学生坐在一个黑暗的屋子里,观察一个单个的光点。每个学生都被告知这个光点会移动,而被试的任务就是推测光点移动了多远。大部分被试发现推测光点移动的距离是十分困难的。这是因为光点看起来会以不同的速度,向不同的方向移动。实际上,这个研究应用了"似动效应"这一感觉幻觉:黑暗中的一个单个光点看起来好像会移动,尽管实际上它是固定不动的。

由于情境的模糊性,被试不能够确信他们自己的判断,他们最初推测之间的差距也十分巨大。很多被试认为光点移动了只有 1 到 2 英寸,而其中一个被试却认为光点移动了足足有 800 英尺! 很明显,这个被试以为他在一个巨大的体育馆中,尽管实际上他只是在一个很小的房间里。

在接下来的一系列实验中,Sherif 将这些被试两三个人分为一组来一起进行实验。给出光点之后,要求每个被试按顺序大声报告他们的推测。在第一次的时候,不同个体通常会给出十分不同的答案。但是经过一段时间,随着他们进行更多的推测以及听到相同环境中其他个体的回答,不同被试之间的推测变得越来越相近。由于缺乏客观标准的尺度来衡量距离,个体就用同一组中其他人的判断来进行权衡。Sherif 实验所显示的是群体标准也即判断光点移动标准的出现。到后来,当再一次要求被试单独进行判断的时候,他们的回答仍然处于由群体所建立起来的大致范围内。在现实生活中,我们也会看到这些社会标准的出现。比如,一些在校的年龄在十几岁的朋友之间经常会在合适的服装、发型以及行为上慢慢的发展出一致的群体标准。

在进一步的研究中,Sherif 研究了是否可以通过系统地影响被试,使其判断与其他人的判断相一致。在这个研究中,被试在一个由两人组成的小组中进行判断。实际上,每个小组中只有一个人是真正的被试,另一个人是实验协助者。研究者事先对协助者进行训练,使得他们的推测会一致地比真正被试的推测高或者低。这种推测判断的实验程序要重复进行很多次。在这种情况下,真正被试的推测越来越接近实验协助者的推测。例如,如果开始的时候被试推测光点移动了 10 到 14 英寸,实验协助者说只移动了 2 英寸,在下一次推测时,被试会倾向于降低他所推测的数值。并且接下来再进行下一次推测时,他甚至还会进一步降低自己的推测。在一系列试验之后,被试推测的数值会与实验协助者推测的数值十分相近。Sherif 实验显示在不确定以及模糊的环境中,人们倾向于与始终保持一致的同伴所建立的标准相一致。在现实生活中,学期中转入新学校的学生在穿着或者行为方面可能会采纳由转入班级的学生已经建立起来的标准。

2. 清晰条件下的从众:Asch 的研究　在 Sherif 的实验中,被试对于正确答案是十分不确信的。那么从众现象是否只是在这种模糊的环境下才发生呢? Solomon Asch 对此产生了兴趣。如果刺激情境是清晰的,人们还会从众吗? Asch 做了这样的预期:当

人们面临一个非模糊的环境时,他们将会相信自己的知觉从而给出自己独立的判断,即使在同一组的成员都不同意他的判断时,他也会这样。Asch 设计了一个实验来验证这个假设。

5 名大学男生一起参加一项知觉实验。他们围着一张桌子坐下来,并被告知他们将要对一些线段的长度进行判断。首先向这些学生呈现一张图片,上面画有三条长度不同的线段。接着呈现第二张图片,上面只画有一条线段,是标准线段。他们的任务是从第一张图片的三条线段中选择出一条与第二张图片上标准线段长度最为相似的线段。如图 7-1 所示,这是一个十分简单的任务。其中一条线段与标准线段的长度完全相同,而另外两条线段的长度与标准线段差异非常大。

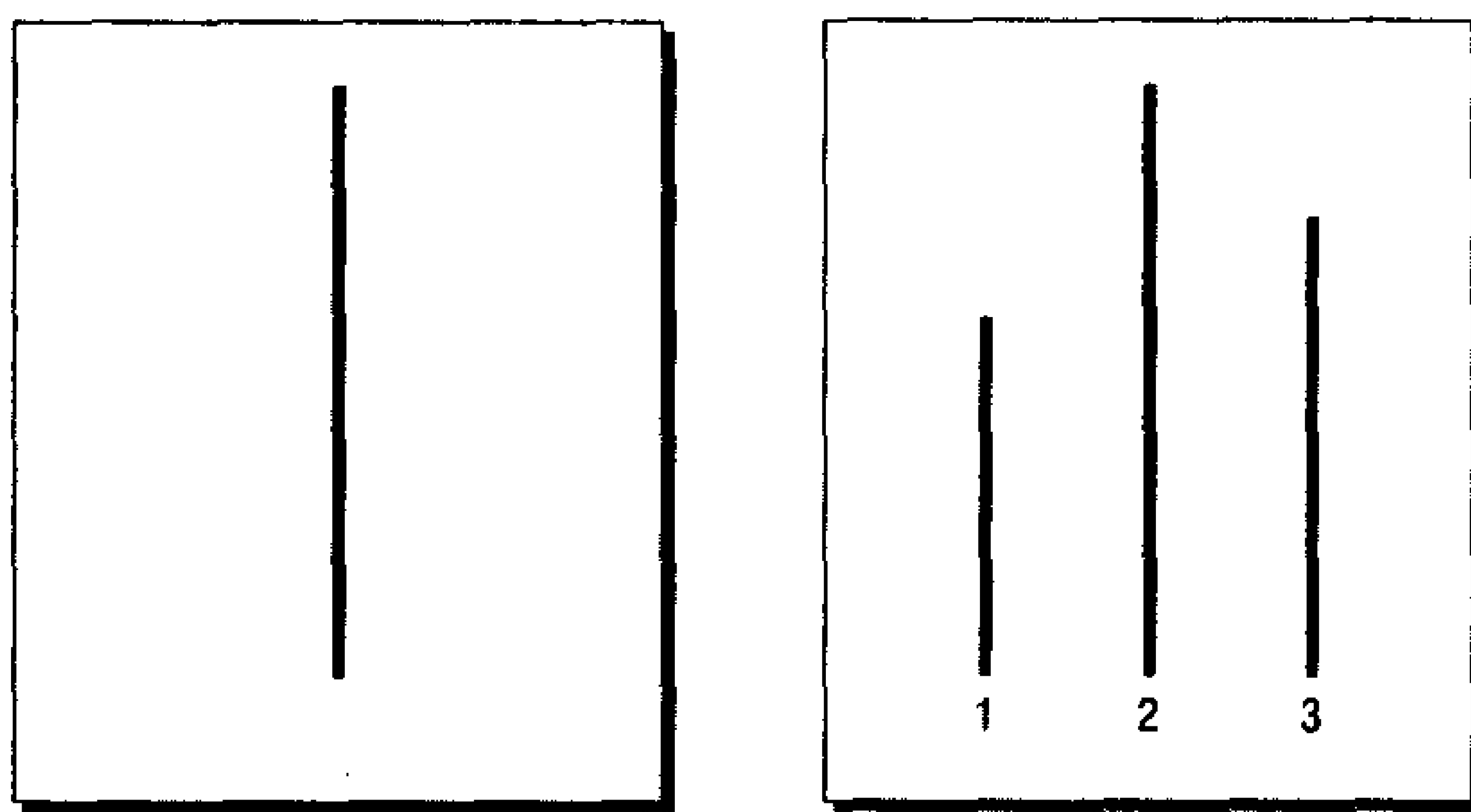


图 7-1 Asch 从众实验中所使用的刺激示例

在进行每次试验的时候,给被试呈现两张卡片。其中一张包含"标准线段",另一张有三条比较线段,其中一条与标准线段长度相同。要求被试判断哪条线段与标准线段相同。

当线段呈现出来之后,5 名被试按照座位的顺序大声报告自己的判断。第一个被试给出他的选择,接着其他被试也按照顺序作出反应。由于判断任务十分简单,因此所有被试的反应都一致。当所有被试都判断完之后,第二系列线段给出,接着作出反应。之后呈现第三套线段。

这时候实验看起来是很无趣和没有意义的。然而,在第三次判断的时候,第一个被试仍然向以前那样仔细的观察线段,但是却给出了一个明显错误的答案。在图 7-1 所示的例子中,他会说与标准线段长度一样的是线段 1,而不是线段 2。接下来的第二个被试也给出了相同的错误答案。第三个、第四个被试也如此。当第五个被试进行判断时,他已经被严重的困扰了。他很清楚其他被试给出的是错误的答案。他知道线段 2 与标准线段最为相似。然而,其他所有人却都说线段 1 与标准线段最为相似。

在这种情况下,处在第五位的个体有时会给出错误的回答——尽管他知道这样回答是错误的,但是他还是会和其他人一样错误的进行回答。实际上,这些具有良好视力及灵活头脑的大学男生,在 35% 的时候会给出错误的答案。有些被试从来都不会给出错误的答案,而有些被试在这种情况下却总是给出错误答案。但是总体而言,被试平均在三次回答中有一次给出错误的答案。当然,在这个经典的研究中,情境是由实验者控

制表演出来的。前面 4 个被试是实验者的协助者,他们按照预先安排好的计划进行反应。但是真正的被试并不知道这些,因此有时他会给出错误的回答而不是不同意前面 4 个人的回答。

我们必须意识到判断任务是相当简单清晰的,这一点是十分重要的。人们有一种倾向性认为从众的被试对于正确的答案并没有确信,因此他们倒向了大多数的一面。但事实并非如此。被试对正确的答案非常确信。在没有群体压力的控制组,他们百分之百的作出了正确的选择。在从众行为中,尽管事实上被试已经知道正确的答案,但是,在他们身上仍然出现了从众现象。

在 Asch 实验中发现的美国大学生从众现象的数量是相对比较高还是比较低呢?这一问题的回答是非常不容易的。在这个实验中,大部分被试(75%)都至少发生了一次从众现象。另一方面,尽管存在群体压力,被试所给出的大部分回答(三分之二)都是正确的。在这里,从众是一个明显的事实,但这个实验也是独立性的一个重要的证据。显然,Asch 希望在大学生中较少的发现从众现象。对于他的发现,他很担忧:

> 我们发现在我们的社会中,从众的倾向性是如此的强大。那些聪明的、善意的年轻人很情愿地把白说成黑。这是我们所担忧的。

对 133 项从众研究的元分析(Bond & Smith, 1996)发现自从 Asch 20 世纪 50 年代的工作以来,从众的总体水平在持续下降。如果 Asch 知道到这一情况,他可能会为此而感到高兴。

Asch 先驱性的工作引发了大量其他关于从众的研究。研究显示其他不同的物理刺激、意见陈述、事实陈述、逻辑三段论推论等都具有相同的从众效果。被试会同意一系列极端不准确的陈述——如由于旧金山与纽约之间具有 6000 多英里的陆地,因此美国不存在人口问题;如男人比女人平均要高 8 到 9 英寸;又如男性婴儿的寿命预期只有 25 岁等!换句话说,无论刺激是什么类型,也无论正确的答案有多么清楚,当个体面对群体一致的意见时,由大多数人施加的压力有时会足够强大从而导致从众现象的发生。

尽管从众意味着与自己对世界的知觉相矛盾,但是人们有时候还是会从众。在很多情况下,个体会继续认为自己个人的判断是正确的,群体的判断是错误的。然而,当要求做公开反应时,他们也会给出与其他人给出的错误答案一样的答案。这就是我们所指的从众。从众的文化差异是本章文化视角的内容。

文化视角

个体主义、集体主义与从众

文化差异的一个重要方面就是对个体或者集体利益的强调程度。在个体主义文化

社会中，如美国和西欧，对儿童的培养强调自我依赖以及决断能力。儿童会享有较大的独立性，创造性的活动是被鼓励的。与此相反，集体主义文化社会强调个体与社会群体保持联系的重要性，如非洲、亚洲和拉丁美洲。父母会关注孩子的服从，正当的行为，以及对群体传统的尊敬等(Berry, Poortinga, Segall, & Dasen, 1992)。因此，我们可以预期在集体主义文化中从众于群体的规范要比在个体主义文化中更为重要(Bond & Smith, 1996)。

跨文化研究为这一预期提供了支持。在一个早期的研究中，Berry 采用了 Asch 的线段判断任务来比较三个不同文化群体的从众现象。苏格兰被试代表了西方的个体主义文化，塞拉利昂的滕内人代表集体主义文化。在人类学家眼里，滕内文化是一个农业文化，强调传统和遵从。同时，Berry 用居住在加拿大东北部巴芬海岛上的爱斯基摩人来代表非西方的个体主义文化。这些爱斯基摩人依靠狩猎和捕鱼为生，人类学家认为他们是一个强调自我依靠和独创性的群体。所有的被试都具有正常的视觉。结果出现了显著的文化差异，且与预期相符。爱斯基摩被试表现出最少的从众(平均每 15 人中少于 3 人表现出从众)；其后为苏格兰被试(平均每 15 人中有 4 人表现出从众)；而腾内人被试则表现出最为严重的从众情况(平均每 15 人不少于 9 人从众)。

为了进一步评价文化与从众之间的关系，Rod Bond 和 Peter Smith(1996)对 133 项关于从众的研究进行了元分析。与预期一致，他们发现集体主义文化下的个体更容易从众。进而他们还发现，文化对于从众的影响效果要远远大于其他因素对从众的影响。这些因素包括群体的大小以及刺激的清晰度等。在对这些结果进行解释时，我们需要时刻小心我们自己的文化偏见。生活在美国的人们倾向于注重独立，而将"从众"看成是一个"贬义词"。美国人在看到这些跨文化研究的结果时可能会感觉到自己文化的优越性。然而，正如 Triandis(1989)和其他一些专家所指出的一样，较多地依赖于传统以及与群体标准保持一致在其他文化下可能是有益的。而且，请不要忘记，就是在像美国这样一个高度个人主义的社会，遵从于社会标准也是社会生活的一个重要组成部分。

二、人们为什么从众

人们从众主要有两个原因：一是为了做正确的事情，二是为了被喜欢(Cialdini & Trost, 1998)。这与第 5 章中所提到的态度转变的分析一致。在那里我们看到，人们更容易被那些知识渊博、值得信任和被人喜欢的人所影响而转变态度。与此相似，当人们认为群体成员是正确的并且希望被群体所喜欢和接受时，人们就会更加倾向从众于群体的行为。

1. 信息影响：渴望正确 从众的一个重要原因就是其他人的行为通常能够提供十分有用的信息。这就是所谓的信息影响(informational influence)。一个美国旅行者在

巴黎为了弄明白如何买一张地铁车票,他可能会仔细观察一个巴黎当地人购买地铁车票的行为:他们去哪里购买地铁车票,如何通过检票口,往哪里走去站台等。按照这些巴黎人的步骤,这位美国旅行者可以成功的掌握巴黎地铁系统的基本知识。基于信息影响而产生的从众倾向性依赖于情境的两个维度:人们认为群体掌握的信息程度如何以及人们对自己独立判断的信心如何。

人们越相信群体的信息,越重视群体的观点,那么就越容易与群体保持一致。上面提到的美国旅行者会更愿意模仿那些看起来像是经常乘坐地铁的人,而不会去模仿那些带着随身用具,看起来和自己一样迷茫的旅行者。任何能够增加对群体正确性信心的东西都会增加人们的从众现象。

与对群体的信任起相反作用的是个体对自己所持观点的信心。早期的研究发现刺激越模棱两可、任务越困难,人们越容易从众于群体的判断。这仅仅是由于在这种情况下,人们对自己的判断更没有信心(Coleman, Blake, & Mouton, 1958)。Sherif 实验任务比 Asch 的实验任务要困难,相应的也产生了更多的从众情况。其他一些研究发现,在某一领域人们了解的越少,越没有竞争优势,人们就越容易从众。

将个体的公众行为(与群体公开相处时表面上的行为)的改变与个体私人观念的改变(真的同意群体的观点)进行区分是十分有必要的。当从众来源于信息影响时(人们确信群体成员是正确的),人们通常在改变行为的同时也改变了自己的观念。因此,信息影响可以被看做是一种公正的理论推理过程。在这种推理过程中,其他人的行为改变了人们的观念或者改变了人们对情境的解释。因此使得人们的行为方式从众于群体的行为方式(Griffin & Buehler, 1993)。

2. 规范性影响:渴望被接受和喜欢 从众的第二个原因是获得其他人的赞同,并避免其他人的反对。这就是所谓的规范性影响(normative influence)。人们通常希望别人能够接受自己,喜欢自己,友好地对待自己。当人们为了获得社会的接纳而改变自己的行为方式,使得其符合群体的规范和标准时,规范性影响便起了作用。例如,当我们与一位十分关注健康的朋友相处时,我们可能会假装对沙拉和新鲜的鱼感兴趣,尽管我们并不特别喜欢这些东西;而当我们自己一个人独处时,我们就会按照自己的个人爱好进行选择,比如我们可能会喜欢汉堡和油炸食品。在这种情形下,从众使得我们表面上改变了自己的公开行为,但是并没有必要非得改变自己的个人观念。

当然,当我们改变自己的行为来遵从于群体的标准时,我们也有一种倾向性来改变自己的观念。例如,认知失调理论(详情请见第 5 章)就预测了这种态度改变。这种观点认为人们会有一个"后从众判断"过程。在这一过程中,人们会重新思考自己内在的观点,尽力理解群体成员的观点,并构建对情境的新解释,使之与自己的从众行为相吻合。研究者给出了一些证据来证明人们自身观念的这种后从众改变(Buehler & Griffin, 1994;Griffin & Buehler, 1993)。

三、人们什么时候从众?

人们在一些情境中比在另一些情境中更倾向于从众(Cialdini & Trost, 1998)。群体的大小、群体观点的一致性程度以及人们对于群体的认同等都会影响从众行为。此外,人们之间对个体独特性渴望的个体差异也会影响从众行为。

1. 群体大小 当群体的规模在一定范围内增大时,发生从众的可能性也会增加。假想你在一个让你感到寒冷的屋子里。如果屋子里还有另外1个人,他抱怨屋子太热,你可能会认为这个人不是在说胡话就是发了高烧。但是如果屋子里还有另外5个人,而且他们都说屋子太热,你可能会再重新思考一下,怀疑自己是不是什么地方出了毛病。5个人比1个人更倾向于使人相信。与怀疑或不同意一个个体而言,怀疑或者不同意一个群体是更加困难的。

在Asch(1955)的早期实验中,他将群体中人的数目由2到12进行改变。他发现2个人的群体创造出的从众压力要大于1个人,3个人的群体所创造的从众压力要大于2个人。而4个人群体的从众压力却与3个人群体的大致相同。让人感到惊奇的是,在他的线段判断任务中,群体规模在4个人以上时再增加群体的规模,并不会显著地增加从众的数量。

2. 群体的一致性 个体在面临一致性的群体时所面临的从众压力是非常大的。当群体中的意见并不完全一致时,从众的数量会明显的下降。甚至当群体中只有一个人与其他人不一致时,从众也会降低至正常情况下的四分之一。同时值得注意的是,无论群体中这个非从众的个体是谁,其效果都是非常明显的。这个持异议者是一位非常值得尊敬的专家还是一位没有威望的普通人,从众倾向都会降到一个较低的水平(Asch, 1955;Morris & Miller, 1975)。同时更需要注意的是,甚至当这位单独的持异议者的回答错误时,仍然会降低从众现象。假设正确答案是A,群体大多数的答案是B,群体中持异议者的答案是C,那么真正被试的从众倾向也会比所有群体成员的答案都是同一个错误答案时要低。即使是对群体表示出轻微的异议,也会使得个体很容易保持自己的独立(Allen & Levine, 1971)。

当全体一致的局面被打破时从众行为就会发生急剧下降,这是由于我们已经讨论过的几个因素导致的。首先,无论何时当有不同意见产生时,人们对于多数人意见正确性的信任程度和信心都会下降,甚至当那个反对者还没有多数人一方有知识和值得信任时,这种现象也会发生。仅仅是由于有人对群体的意见产生怀疑,就能够表明群体意见还是有值得怀疑的地方,问题还没有被完全弄清楚,所以群体的意见就有可能是错误的。这就减少了个人对于群体意见的信任程度,从而减少了从众行为。第二,如果另一群体的成员对持异议者的个人意见表示认可,那么这就加强了这个持异议者对自己判断的信心。增强的信心使从众行为减少。第三,在通常情况下,人们不情愿表现出对群体的背离。因此一个单独的反对者通常会不情愿站出来表示反对。当还存在其他持异

议者时，所有的反对者都不会像独自一个人站出来表示反对意见时那样背离群体。

这表明当群体内部有其他人对群体意见不认可但又不敢说出来时，一位持异议者就会对群体产生十分重要的影响。这还可以解释为什么一个集权主义政府不允许一点反对意见的存在。哪怕一个很小的反对呼声也可以引发其他人同样去反对，这样政权就不稳固了。例如，在陪审团中，一位表现出与陪审团多数派意见不一致的陪审员就有可能促使陪审团中的其他成员表达自己的不同意见。

3. 对群体的承诺　从众行为受个体和群体之间结合力量强弱的影响(Forsyth, 1990)。承诺(commitment)指的是所有促使个体留在群体内部的力量，无论这种力量是积极的还是消极的。

积极的力量可以吸引个体成为群体中的一员，而且还可以吸引其他群体中的成员加入到该群体中。它使群体成员相信自己所处的群体正在完成一项重要的目标，感觉群体成员之间可以很好的合作，并且希望可以从这个群体中得到回报。在一个士气很高的群体中，成员可以在工作中感受到乐趣，而且相信他们作为一个团队来进行工作会更好。这样的群体比那些凝聚力不是很高的群体更容易受到从众压力的影响。

促使个体不离开群体的消极力量也可以提升承诺的程度。这些力量有很多，比如没有什么别的选择，或者是已经做了很大的投资，如果放弃的话损失会很大等。例如，有些人留在群体中工作只是因为他们需要钱，而并不是因为他们喜欢或尊敬自己的工作伙伴。总之，个体对群体的承诺越强，他感受到的从众于群体标准的压力就会越强。

4. 对个性化的渴望　人们在是否愿意公开地和其他人行为保持差异这一点上并不完全相同。有些人喜欢融入到群体中并按照群体的意见做事，但有些人喜欢保持自己的独立。Christina Maslach 和她的同事们发明了一种纸笔测验来测试人们在公众行为中是否愿意使自己与他人区分开来的愿望(Maslach, Stapp, & Santee, 1985; Whitney, Sagrestano, & Maslach, 1994)。他们将这种现象称为对个性化的渴望(desire for individuation)。

一个在个性化渴望测验上得分高的人经常喜欢做这样的事情："在一群陌生人中，对于一个很有争论性的问题，敢于提出自己的观点。"或者，"在你自己也不敢确信对不对的情况下就敢于提出自己的观点。"与之相反，一个在个性化渴望测验上得分低的人在做这些事情的时候就会感到犹豫不决。研究表明个性化渴望高的人更喜欢说他们有与众不同的着装方式，使用一个与众不同的绰号，并且拥有很多特别的东西。在一个研究中，个性化渴望高的被试不太喜欢追随大多数人的观点。他们更喜欢提出一些独特的观点，这种观点被研究者称为"创造性的异议"(creative dissent)。个性化渴望高的被试还被研究者认为不顺从于社会，喜欢批评和不怎么有礼貌。人们对于群体影响的易感性之间存在着个体差异，该研究强调了这种个体差异的重要性。

5. 少数派的影响：群体中的改革　从众行为是社会生活的一个重要方面。然而，我们在对多数派意见的作用进行强调的同时，也还要看到少数派影响的重要性。有时，

一些有新主意或者奇特观点的少数派可以有效地改变多数派的立场。

早期研究表明不同意见可以减少从众行为的发生。这就对是否存在"拥有一切权力的多数派"产生了怀疑。近几年,从众行为方面研究的主要新进展就是试图去理解少数派造成的影响。(Maass & Clark, 1984;Trost, Maass, & Kenrick, 1992)。由法国心理学家 Serge Moscovici(1985)所做的开创性工作尤为重要。在其早期实验中,研究者们使用 Asch 实验中的从众行为范例,但在实验中,参加者大部分是一些不知情的真正被试,实验协助者只占一小部分(Moscovici, Lage, & Naffrechoux, 1969)。在这个研究中,被试在一个由 6 人组成的小组中评估幻灯片的颜色。实际上,所有的幻灯片的颜色都是蓝的,但是各自亮度不一样。控制组由 6 名真正被试组成。控制组中所有的幻灯片都被描绘成了蓝色。然而在实验组中有两个实验协助者,他们坚持把蓝色的幻灯片说成是绿色。被试事先就被告知小组所有成员的视力都是正常的,所以那些报告幻灯片是绿色的人并不是因为其本身是色盲。在这种少数派造成的压力下,大约有三分之一的被试报告说至少看到了一张绿色的幻灯片,有 8% 的人报告说所有看到的幻灯片都是绿色的。很显然,少数派的意见对多数派产生了十分明显的影响。

少数派所采取的行为方式是十分重要的。少数派的行为要想取得效果,他们就必须十分确信地坚持自己的观点(Wood et al, 1994)。多数派一方会把少数派一方的这种行为方式看成是少数派对自己所处立场的信心和确信(Maass & Clark, 1984)。当少数派有一个清楚的主张,具有灵活的表达方式,并且少数派在行为方式的逻辑上顺成一致,不僵化时,那么少数派就更可能会取得成功。尽管意见一致的少数派人数会比多数派要少,但他们看起来更有竞争力和诚实(Bassili & Provencal, 1988)。随着少数派坚持自己主张的时间延长,多数派便会开始怀疑自己观点的正确性。最后,多数派的一些成员可能会放弃他们的原有的观点,转而支持少数派的主张,从而转变成少数派的成员。如果足够多的多数派成员转变了他们的主张,那么原来的少数派也可能会转变成一个新的多数派。

研究者还发现了其他一些决定少数派影响力的因素(Maass & Clark, 1984)。首先,当少数派能够有效的驳斥多数派的观点时,少数派的影响力更大。例如,通过逻辑上的辩论(Clark, 1990)。其次,当少数派的观点不是过分针对于人或者对于多数派成员并不切身相关时,他们更容易获得成功(Trost, Maass, & Kenrick, 1992)。再次,普遍的社会风气环境也会起作用。例如,在一个性保守主义观念上升的时期,主张性开放的少数派就不如主张性保守的少数派容易获得成功。

当少数派和多数派群体在对待问题的行为和态度上大部分方面都相似,只是在一些特定的行为和态度上有所不同时,少数派更容易获得成功(Volpato, Masss, Mucchi-Faina, & Vitti, 1990)。例如,一个美国共和党成员在试图说服其他共和党成员改变他们对待国际援助的态度时,他就是一个单质的少数派(或者称为"团体内少数派")。他与其他共和党成员的观点主张基本上是相近的,只是在对待国际援助上的观点不同。

与之相对照,一个美国民主党成员在试图说服共和党成员改变他们对待国际援助的态度时,他就是一个双重的少数派(或称为"团体外少数派")。他与其他共和党成员在所属党派以及对待国际援助上的观点都是不同的。研究表明:在这种情况下,共和党成员比民主党成员在转变共和党成员主张上通常更有影响力。

例如,Maass 和 Clark(1984)的一项研究发现:一个公开的同性恋群体在社会上处于少数派,他们在争取同性恋权利上对处于多数派的异性恋者造成的影响程度要低于异性恋群体少数派的作用。造成这一现象的部分原因是同性恋少数派群体在争取同性恋权利上被认为是存在私利的。另一项研究发现,不同性别的人用同样自由主义的观点来说服一个保守的男性被试改变其对待流产的态度时,男性说服者更容易获得成功(Maass, Clark, & Haberkorn, 1982)。当一个少数派的立场主张被知觉为含有个人利益时,这种主张就很容易被看成是反映自身私利的,从而被人们所忽视。总之,当少数派的观点被人们审慎认真地加以考虑,并且其观点被认为是反映了真理或者更具有竞争力时,少数派就更具有影响力。而当少数派的观点被认为是奇异的、教条的和自我服务导向时,其影响力就会下降。

多数派的影响(从众)和少数派的影响(改革)在本质上是否相同呢?这是目前社会心理学家争论的焦点之一(Peterson & Nemeth, 1996)。一种观点认为,多数派和少数派在群体中间引起了两种不同的认知加工过程。这种观点被称为"双加工过程假设"。少数派影响使得群体成员对问题进行认真的思考,对信息进行系统的加工。结果,少数派的影响更容易导致态度的转变,使得人们的观念发生转变。与之相对应,多数派的影响被认为是一个较少思维加工过程参与的从众过程。多数派影响可以导致人们表面行为的改变,而不一定会带来个人观念态度的转变。

这种观点的支持者经常会强调少数派影响的价值。尽管持异议的少数派会影响群体交流的和谐,但这种异议对群体会更为有益。在一系列研究中,Nemeth 和她的同事发现少数派可以使得其他群体成员进行更加仔细的思考,会对问题的可能性以及新的解决方案进行更为广泛的考虑(例如,Nemeth & Kwan, 1987)。换句话说,少数派意见的表达能够在某种程度上提高群体的效能,能够给少数派范围之外的更大范围带来有益影响。在那些需要创造性思考以及需要多个视角进行考虑的任务上,少数派观点的正性影响更容易发挥出来(Nemeth, Mosier, & Chiles, 1992)。

Nemeth 和 Chiles(1988)也发现,个体在接触持异议的少数派时所带来的潜在的迁移(carryover)效应。被试首先组成一个群体,完成颜色感觉任务。每个群体中有一个实验协助者。一组中实验协助者连续地提出异议,另一组中间断地提出异议,还有一组从不提出异议。在接下来的实验中,被试重新参加一个新的群体,完成新的颜色感觉任务。这一部分实验与 Asch 的实验类似:被试面对一个错误的,但统一的多数派群体。结果十分明显。第一步实验中参加连续提出异议组的被试更多地保持自己的独立性,提供正确的答案;而前面实验中参加从不提出异议组的被试则较少提供正确答案。持

异议少数派的正性作用对多数派的观点给出了有用的修正。少数派的影响有时是十分重要的。

然而,许多研究者仍然怀疑少数派以独特的作用方式来对群体产生影响(Kruglanski & Mackie, 1990;Latane & Wolf, 1981)。例如,尽管有时候少数派的主张会使群体成员对问题进行仔细思考,并且改变自己的观点。但是,有证据表明,多数派所支持的主张有时也能够使群体对问题进行审慎仔细的考虑(Baker & Petty, 1994)。多数派和少数派都能够以各种不同的方式来影响群体,都能够产生个人态度的转变以及表面上的从众。

7.2 遵　从

我们对其他人施加影响的一个基本方式就是要求他们去做或者不做一些事情。比如你可能会向你的朋友提出如下一些要求:开车送你到机场,借钱给你,在你的车里禁止他吸烟,要求他告诉你他对你新式发型的看法,邀请他也加入你所在团体,成为一名志愿者,等等。那么究竟以怎样的方式来表述这些要求,才会增加你朋友答应你要求的可能性呢?研究者试图了解导致人们答应要求(或者拒绝要求)的心理加工过程。

有时候人们答应这些要求看起来似乎没有任何原因。在一项研究中,研究者(Langer, Blank, & Chanowitz, 1978)要求被试在一台复印机前排成一对,准备使用复印机。然后随机的要求一名不在队首的被试首先使用复印机。对此,实验者给出的原因是"我必须来复印这些东西"。尽管给出的这种所谓的解释根本就没有从逻辑上解释为什么要打乱顺序进行,但大部分被试都顺应了实验者的要求,并且很显然没有注意实验者所给出的解释的内容。Ellen Langer 认为这种行为是无心的,没有经过任何思维就发生了。也许是出于习惯,当有人要求我们做一些事情,并给出理由(即使是没有任何意义的理由)时,我们已经习惯了按照要求去做。尤其是要求我们做一些琐碎的事情时更是如此。我们不对情景作出思考,而只是简单的按照要求去做,这节省了我们的心理资源。尽管无心并不能够解释大部分遵从现象,但它是人类行为的一个重要方面。

一、社会影响力的六个基础

人们可以通过各种方式进行相互影响。David Kipnis(1984, p. 186)对商业组织中的管理者进行了研究,要求他们说出怎样影响同事来进行工作。这些管理者指出:

我只是简单的命令他们按我的要求去做。

我以十分谦逊的方式来要求他们按要求工作。

我会对我要求的原因进行解释。

与此相对应,当 Kipnis 要求约会的情侣说出他们如何影响对方时,他们指出:

我会发脾气，然后要求他屈服。

我表现得十分好，以至于她不能拒绝我的要求。

我们会对我们为什么不能意见一致进行讨论。

Bertram Raven 和他的同事(French & Raven, 1959;Raven, 1992)提出了一种十分有用的方法来对人们之间的相互影响进行分类。这个模型认为影响力有下面6个主要的基础。这些基础每个都代表了人们进行相互影响时可以使用的不同类型的力量源。

1. 回报 影响力的一个基础就是有能力为被影响者提供正性的结果。例如帮助被影响者完成一个他所期望的目标，或者为其提供一项有价值的回报。有些回报是高度个人化的，例如好友一个赞许的微笑；另外一些回报则是非个人化的，如金钱回报。有时候人们利用回报的影响力进行公开的交易：老板会提供给雇员一个特别的奖金来要求雇员利用周末完成一个项目。在其他一些时候，回报的可能性是十分微妙的。例如，尽管事先并没有达成正式的一致意见，雇员可能还是会希望通过自己的努力工作和对老板喜好的关注能够使老板提升自己的工资。

2. 强迫 从惩罚威胁这种真实的实质强迫到表达轻微的不满意都是强迫所包含的范围。例如。当父母费尽了周折想让婴儿睡觉但一直没有成功之后，他们可能会把不听话的婴儿放在婴儿床里，然后关门出去。再如，如果雇员持续的迟到，管理者可能会用各种管理规定进行威胁。

3. 专家意见 专门的知识、训练和技术是影响力的一个来源。我们之所以听从专家，按照专家的建议行事是因为我们相信他们的知识能够帮助我们实现自己的目标。例如一位值得信赖的医生建议每天吃三片绿色的小药片来治疗所患的过敏症，通常我们会遵从他的建议，而不管我们是不是确切的了解药片里包含了什么以及这些药是如何工作的。同样，登山队在攀登一座危险的山峰时通常会采用有经验的向导所建议的路线。

4. 信息 人们经常会通过给被影响者提供信息或者逻辑推论的方式来影响他人。人们认为这些信息或者推论会给被影响者的行动带来正确、合理的建议。例如，朋友为了使你去听一场音乐会，可能会告诉你，你最喜欢的乐队将会在音乐会上演出。在这个例子里，施加影响者并不是一个专家，起影响作用的是信息内容本身。在社会影响中，信息是一个十分有说服力的因素。本章前面已经提到，对信息的需求可以导致从众。在第5章(态度转变)中我们探讨了信息影响的另一种类型——在说服上的应用。

5. 参照影响力 影响力的另一个基础是参照影响力(referent power)。这种影响力与特殊的人际关系以及群体有关。当我们崇拜某个人或者认同某一组织，希望成为其中一员时，这种影响力就会存在。在这种情况下，由于我们希望自己与他们相似，因此我们可能会自愿地模仿他们的行为或者按照他们的要求去行事。在日常生活中，我们可能并不认为认同也是一种影响，但实际上认同影响是非常有效的。例如，一个年幼的小孩可能会通过观察哥哥，来模仿哥哥的行为方式，产生和他哥哥相同的爱好。再比

如,一位年轻的女孩会专门吸某种特别品牌的香烟。这可能是因为她对该香烟广告中那位美丽、苗条而又独立的女性形象产生了认同。上面两个例子都是参照影响力在起作用。Raven 等(1992)对"负面的参照影响力"也进行了研究。当我们希望自己与我们所不喜欢的人或者群体区分开来时,便会产生这种负面的参照影响力。为了避免与我们所讨厌的人相似,我们可能会故意的避免模仿他们的行为。

6. 合法权威 有时候某些人具有权利和权威来要求其他人以某种特定的方式行事。例如,高中教师可能会命令一个作业拖拉的学生完成附加作业;将军可以命令他的部队投入战斗。这些都是运用了合法权威。与此相似,在大多数家庭里,父母被认为有权力命令孩子什么时候上床睡觉,而孩子通常也感觉有义务遵从。孩子可以试图就上床睡觉时间与父母进行协商或者偶尔做出特例性的请求,但通常他们都会接受父母制定规则的权威。

社会角色决定了人们关系中的合法权威和责任。这些社会角色包括父母与孩子,警察和市民,监工和雇员等。即使是非常年幼的儿童也能认识到医生的建议和要求是应该听的。当某些人背离了约定俗成的社会规则时,其他人便会认为他们有权利要求背离者履行他们的义务。

在不同的情景中,有很多方法来表达某个人的权威。例如,法官黑色的长袍,医生白色的大褂,警察蓝色的制服等都是地位和权威的可见标志。在纽约市布朗克斯动物园进行的一项野外研究显示了统一制服潜在的重要性。这种统一制服标志着个体所拥有的合法权威(Sedikides & Jackson, 1990)。当参观者被工作人员领入"热带礁湖"参观时,该工作人员要求参观者不要用手触摸鸟类展览台的扶手。当引领参观的工作人员身着动物园管理员制服时,参观者更多的遵从了他的要求。而穿普通服装时,遵从者则会下降。很显然,由制服所表达的合法权力增加了人们的遵从。尽管禁止触摸扶手的要求是很不正常的(既然不让触摸,为什么还在那里修扶手呢),但参观者中没有人对此产生异议。

表 7-1 社会影响力的 6 个基础

	定义	在父母对儿童施加影响例子中的应用
回报	基于提供或许诺正性结果之上的影响力。	如果你这一周每天晚上都坚持刷牙,周六我会带你去看电影。
强迫	基于施加或者以施加负性后果威胁之上的影响力。	如果你不刷牙,就不允许你看电视。
专家意见	基于专门知识和能力的影响力。	牙医说你必须每天刷牙两次,她知道的最多了。

（续表）

	定义	在父母对儿童施加影响例子中的应用
信息	基于信息内容本身的影响力。	如果你不刷牙，就会长虫牙，你的牙就坏了。那样的话牙医就必须在你的牙齿上钻一个洞，然后把里面的洞填补上。
参照影响力	基于对他人或者群体的认同，希望与他人或群体相似的影响力。	你大哥斯坦总是坚持每天刷牙两次。
合法权威	基于施加影响者拥有做出要求的权力和权威之上的影响力。	我是你妈妈，我现在就要你去刷牙，快去！

注：这里所给出的例子说明了父母在影响儿童刷牙时可以采用的一些方法。

7. 无助的影响力 研究者 Raven 称之为无助的影响力（power of the helpless）的实际上是合法权威的一个特殊的例子。考虑如下的一些请求：一个小孩要求她的妈妈帮他脱掉滑雪的靴子；一位穿着得体的外国观光者用当地的口语问你到公共汽车站的路；一位视力不佳的顾客请你帮他读一下罐头上的标价。在所有这些情况下，寻求帮助的人都处于弱势或者无助的情境之中。在所有这些情况下，被要求提供帮助的人通常会提供帮助，这可能是出于对社会责任规范（norm of social responsibility）的考虑。人们被认为应该帮助那些不幸的人，这一社会责任使得那些处于困境的人寻求帮助变得合理。但 Raven 同时又指出，由无助而形成的合法权威对于利用它的人来讲有时代价是高昂的。那些一直称自己无助的人可能会慢慢认为自己是无能的。这一点，我们将在第 12 章关于助人行为的讨论中详细介绍。

近些年，Raven 通过对产生社会影响的其他方法进行分析，对影响力的 6 个基础进行了补充（Raven, 1992；Raven, Schwarzwald, & Koslowsky, 1998）。例如，当施加影响者对环境进行改变，使得被影响者遵从，这时就发生了“环境操纵”。一所院子的主人向邻居的孩子叫喊，让他们远离自己的院子而一直不能成功时，被激怒的主人最后可能会在院子的周围竖起坚固的篱笆，来阻止邻居孩子的侵扰。还有一种方法是利用第三者的力量。例如在激烈的争论中，小孩可能会对他的姐姐说：“如果你还是不停地争，我会去告诉爸爸你在干什么。”小孩的主意是通过寻求父母这一更大的权力来威胁姐姐改变行为。

前面提到的这些影响力的根基可以在日常生活的情境中加以应用。例如在教师努力给学生带来影响时。所有的教师都面临着影响学生所带来的挑战——唤起学生的注意，使学生完成作业、学习、研究等。但教师们所运用的影响策略却十分迥异。Virginia Richmond 和 James McCroskey（1992）研究了美国课堂上教师采用不同影响策略所产生的效果，发现专家意见和参照这两种形式的影响是特别有效的。一位运用专家意见力量来施加影响的教师会强调他自身的知识和经验。学生们由于尊重该教师的专家意见，从而遵从该教师的要求。“相信我，我已经这么做几百次了，真的很有用。”一位运用参照影响力施加影响的教师会努力和学生建立一种正性积极的关系。学生为了使教师

高兴而遵从该教师的要求。专家意见和参照影响力的运用通常会在课堂上建立一种积极的气氛。这两种影响方式能够增加学生学习的动机,促进他们对课堂内容的掌握。

与此相反,强迫和合法权威这两种影响方式的效用则比较差。一位运用强迫影响力施加影响的教师可能会这样说:"不要讲话,否则我把你送到校长办公室。"一位运用合法权威施加影响的教师可能会说:"你必须按照我的要求去做,因为我是你的老师。"这两种方法都会立即引起学生行为的改变,它们能够使学生停止说话或者打开书本阅读。然而,美国学生通常认为这种方法是难以忍受的。长期下去,运用强迫和合法权威则可能不能激励学生努力学习,不能培养学生对课堂内容的兴趣。

二、特殊的遵从技巧

有一系列研究关注人们为了获得他人的遵从而采用的特殊的技巧。Robert Cialdini(1993)对汽车促销人员、专职募捐者、骗子艺术家和其他一些人进行了研究。所有这些人通过使得他人购买自己的产品,或者是使他人进入自己的圈套来谋生。他和其他一些社会心理学家已经发现了一些重要的使他人遵从的技术。表 7-2 对这些技术进行了总结。

表 7-2 使人遵从的技巧

技巧	描述
得寸进尺手法	首先,提出一个小的要求。当人们遵从之后,再提另外一个大的要求。
低球技术	首先,提出一个合理的要求。之后,揭示这个要求的细节,增加遵从这一要求的成本。
以退为进手法	首先,提出一个不合理的过分的要求。紧接着提出一个相对合适的要求。
"并不只是这些"技术	首先,提出一个大的要求。紧接着提供一些奖励或者折扣,来使得前面的要求更为合理。
引起注意技术	提出一个不寻常的要求,打断目标者的拒绝剧本,抓住他的注意力。

1. 得寸进尺手法(the foot-in-the-door technique) 先诱使人们同意一个小的要求是增加遵从的方法之一。一旦某人开始同意一个小的要求,他就会更容易同意一个大的请求,这就是得寸进尺手法。在很多商业广告活动中人们都或者明显或者潜在地运用了这一策略。广告者通常会集中精力劝说消费者做一些和商品有关的事情,如在超市中使用优惠券等。很明显,广告者认为消费者任何与产品有关的行为都会在将来增加其购买该产品的可能性。

Freedman 和 Fraser(1966)进行的一项经典实验验证了这一效果。研究者挨家挨户到被试的家中,告知家中的妇女,他们是安全驾驶委员会的工作人员。研究者称他们需要这些妇女来支持安全驾驶运动,要求她们在给国会参议员的请愿书上签字。请愿书上要求参议员为鼓励安全驾驶立法。绝大部分妇女同意在请愿书上签字。几周过后,与前面不同的研究者分别与这些妇女和其他一些没有参加前面实验的妇女进行联

系。这一次,研究者要求所有的妇女都在自家院子前立一块写有“安全驾驶!”的大牌子。结果十分明显。参加前面在请愿书上签字(小要求)实验的妇女超过 55% 同意在自家院子前立牌子(相对较大的要求)。与此相对应,没有参加前面实验的妇女只有不到 17% 同意立牌子。参加前面实验的妇女同意一个小的要求使得她们遵从于大要求的可能性变成了原来的 3 倍。

对于为什么这种技巧会有效,人们并没有完全弄清楚。其中一种解释认为,在遵从小的要求之后,人们会关注并忠诚于事件本身或者是他们所采取的行为,有时甚至仅仅是采取某种行为的观念。另一种解释是建立在自我知觉理论的基础之上,该理论在第 5 章中已经进行了介绍。这种观点认为,开始的遵从行为通过某种方式改变了个体的自我心理表征。例如,在上面提到的安全驾驶实验中,妇女通常会认为自己是这样一类人:不参加社会活动,不在请愿书上签字,不张贴标语,或者不会同意门口陌生人的任何要求。一旦她同意了一个小的要求,就可能会轻微的改变对自己的知觉。而这种小的要求实际上是很难拒绝的。一旦她在请愿书上签了字,她可能就会认为自己是一个关注这类事情的人。因此,在第二次给出要求时,她们比没有参加前面实验的妇女更容易遵从这一要求。

自我知觉理论是否是得寸进尺手法有效性的惟一合理解释呢?一些研究者对此也产生了疑问。Gorassini 和 Olson(1995)认为改变一个人的自我知觉是十分困难的。因此,需要用其他的因素来解释得寸进尺手法的有效性。他们推荐了一个三阶段的模型。这一模型可以在下面这一情境中加以说明:亚特为了使鲍博为一个癌症团体捐款,他先给鲍博一个关于癌症儿童的小册子,然后要求鲍博捐款。首先,一个小的要求(接受一个小册子)来对事件加以说明,并激发鲍博对此的相关态度。例如,亚特可以指出对于癌症患者的关心是一种富有同情心的行为。这可能会使鲍博相信人们应该关注那些不幸的人。其次,得寸进尺手法给下一步大的要求提供了情境和解释。在这个例子中,如果鲍博将捐款看做是展现同情心的一个机会,而不是为了一份令人厌烦的印刷品,那么他则会倾向于给癌症团体捐款。第三,这种遵从于小的要求对于鲍博而言是一种学习经验,这会使他了解很多东西:遵从会获得亚特的赞许,这次捐款是帮助生病儿童的一次机会,等等。总之,这种模型认为,得寸进尺手法之所以有效是因为它能够逐步的帮助目标人物以一种专门的方式来看待大的要求。这种方式会使目标人物明白遵从大的要求会使自己与先前的态度保持一致。

2. 以退为进手法(the door-in-the-face technique) 有时,与得寸进尺手法完全相反的方法也会有效。首先给出一个大的要求,之后再做出一个小的要求,这会增加人们对于后面小要求的遵从。这种技术有时被称为是以退为进手法。这是因为首先提出的要求过于蛮横过于突兀,使得人们真想猛地关门砸破请求者的脸。在一项研究中,实验者以某种合理的理由要求被试自愿贡献自己的时间(Cialdini et al., 1975)。一组被试开始的时候被要求贡献大量的时间。在他们拒绝之后(几乎所有被试都会拒绝),实验

者紧接着说他们可以同意一个短很多的时间。第二组被试只被要求贡献那个较短的时间。第三组被试在长短两个时间中作出选择。结果十分明显。在只要求贡献较短时间的情况下，17%的被试同意了那个较短时间；在两个时间中进行选择的情况下，25%的被试同意了较短时间；在开始要求提供大量时间的被试中，50%都遵从了小的要求。

在购买二手车时进行讨价还价或者参与工会与雇主之间薪资谈判的人对于这种以退为进手法的效果会比较熟悉。其策略就是开始的时候要得很多，然后坚持一个较小的要求。开始的时候要求的越多，最后所能得到的可能也会越多。当你减少自己的要求时，对方会认为你已经妥协，你所要的看起来会比较小。这种技术在遵从情境中也可以使用，比如为慈善团体募捐。当组织者开始要求募捐 100 美元时，捐款 5 美元看起来并不是很多。

得寸进尺手法和相反的以退为进手法都会有效，但是，我们并不知道在什么情况下二者会更有效。当所引发的行为是亲社会行为，也即因为一个很好的理由要求人们募捐或者提供帮助时，二者都十分有效。当在大要求之后紧跟小要求并且二者明显联系在一起时，以退为进手法会起作用。而得寸进尺手法即使在两个要求看起来并没有任何联系的情况下也会起作用。这可能是两种技术的差异之一。

3. 低球手法(the low-ball technique) 下面有两种情境，考虑一下你自己会同意哪种情境下的要求。一种情境下，研究者打电话要求你参加一个安排在早晨 7 点的实验。在另一种情境下，研究者首先打电话要求你参加一个实验。在你同意参加这个实验之后，研究者告知该实验安排在早晨七点。研究者 Robert Cialdini 和他的同事对两种情境下的实验结果进行了比较。他们发现第二种方法更为有效。当学生一开始就被告知要在一大早就进行实验时，只有 25%的被试答应参加实验，并且一大早就来到实验室参加实验。与此相对应，在第二种方法中，开始不透漏实验的时间，结果有 55%的被试答应参加实验，并且几乎所有这些被试都一大早就来到实验室参加实验。一旦已经同意参加实验，在后面知道参加实验的时间后，也很少有被试会反悔。

开始，在信息不完全的情况下向某人提出一些要求，之后将整个的情况都告诉给这个人，这种策略被称为低球手法。实际上，首先诱使一个人同意一个相对诱人的事情，之后他才发现真实情况与预想的并不相同。这种方法之所以有效是因为人们一旦开始同意某事情，他就不愿意反悔，尽管在基本规则完全改变之后也是这样。尽管这种方法是有效的(Burger & Petty, 1981)，但很明显具有欺骗的性质。为了保护消费者被缺乏道德的推销员欺骗，现在法律规定低球手法在一些商业活动中是违法的，例如汽车销售业。

4. "并不只是这些"技术(the that's-not-all technique) Jerry Burger 的一项研究发现了另一种技术，被他称之为"并不只是这些"技术。考虑下面这个情境：一位推销员向一位潜在顾客介绍了一种新型的微波炉及其价格。之后，在顾客犹豫不决是否该买这种微波炉时，推销员接着说："但并不只是这些。正好今天这种微波炉在进行为期一天

的特卖。如果你现在买这种微波炉,我们会免费送你一个五件套的微波炉专用器皿。”实际上,这些器皿总是伴随着微波炉一起赠送的。但推销员将这些器皿描述为一种特别优惠或者是“仅仅为你准备的东西”,从而期望该顾客会更加愿意购买。这种策略的精髓在于以高的价格给产品标价,使得消费者会对价格进行考虑,之后通过一些“附加”的产品或者降低价格来促进销售。

Burger(1986)用一系列实验演示了“并不只是这些”技术潜在的有效性。其中一个研究是按下面的方法进行的。实验者在校园里烤蛋糕卖。大概有一半经过的人会随机的停下来询问烤好的蛋糕。在控制组中,把一块蛋糕和两块小甜饼包装在一起卖,并告知潜在的购买者共 75 美分。在这种条件下,40%的潜在购买者最终购买了蛋糕。在“并不只是这些”条件下,潜在购买者首先被告知每块蛋糕 75 美分。稍后,又告知潜在购买者花 75 美分除了可以购买一块蛋糕之外,还可以额外获赠两块小甜饼。在这种“并不只是这些”条件下,73%的潜在购买者最终购买了蛋糕。这一比例比控制组的情况要显著的高。

5. 引起注意技术(the pique technique) 引起注意技术是一种新生而又有趣的使人遵从的技术。这种技术建立在这样一种观念之上:人们有时会在没有对要求进行思考之前就拒绝了该要求。在现代的许多城市中,经常会有乞丐向行人乞讨要钱。大部分行人对于这种不断遇到的乞讨感到厌烦,经常会看也不看继续走自己的路,根本就没有经过思维,而像是按照一个“拒绝剧本”一样行事。行人通常没有对乞丐的乞讨进行任何思考就拒绝了其要求。

Michael 和他的同事认为,在这种情况下乞讨要想获得成功,乞丐就必须以某种方式打断行人的“拒绝剧本”,引起他的注意。因此,一个成功的乞求者应该以某种方式激发起目标人的兴趣,从而增加其对乞讨行为作出遵从反应的可能性。为了研究这种引起注意的技术,大学里的一些女性研究者化妆成乞丐在加利福尼亚的 Santa Cruz 拦住成年行人进行乞讨。一种情况下,研究者进行常见的典型的乞讨:“给我一个硬币吧。”“给我点零钱吧。”然而,在运用引起注意技术的情况下,研究者采用了一种新奇的方式乞讨:“给我 17 美分吧。”或“给我 37 美分吧。”与研究者的预期一致,行人更多的对新奇的乞讨作出反应,这种情况下 37%的行人进行了施舍;而对常见典型的乞讨则较少作出反应,只有 23%的行人进行了施舍。并且采用新奇方式乞讨所得到的钱的总数要多于一般普通的乞讨。很显然,新奇的乞讨方式激发了目标人的兴趣,干扰了其不经思维的“拒绝剧本”。新奇的乞讨方式也会增加乞讨人的被接受程度和值得同情感。

三、抵抗外部压力

我们已经看到外部压力经常会增加遵从行为。但我们应该意识到这些方法技术的局限性。聪明的消费者了解这些惯用的影响策略,能够抵抗销售员带来的很高的压力。英勇的战士能够将坚守原则置于个人安危之上,即使在残酷的拷问面前仍然能不泄漏

秘密。施加影响的努力并不总是能带来预期的效果。

有时候,过多的压力会导致与施加影响者预期相反的结果。Brehm(1966)称这种现象为阻抗。阻抗理论(reactance theory)的主要观点认为人们会努力保持他们个人行为的自由。当这种自由受到威胁时,人们会用他们所能够采取的一切行动进行抵抗。如果一个人将施加影响者的努力看做是对个人行为自由的威胁,这个人就会通过拒绝遵从或者以相反的方式行事来保护自己的自由。

一项关于酒精消费的研究证实了这一点。Bensley 和 Wu(1991)认为,一份措辞强烈的反饮酒宣传可能会被饮酒者知觉为对个人自由的威胁,因此效果会下降;而一份相对温和的宣传效果可能会更好。对于那些酗酒者而言可能更是如此。这种人将饮酒作为一种日常的基本需要。研究者对比了这两类不同宣传的效果。措辞强烈的宣传强调有"十分确凿的证据"证明饮酒是有害的,"任何有理性的人都必须承认这一结论"。措辞相对温和的宣传这样写道:"已有证据"表明饮酒是有害的,"希望你能对此进行认真考虑"。在一个研究中,学生分别读了这两种宣传中的一种,之后要求他们报告在接下来的几天中他们打算饮酒的数量。与实验者预期一样,阅读措辞强烈宣传的学生比阅读措辞相对温和的学生愿意喝更多的酒。在另一个研究表明,那些平时酗酒的大学生在阅读措辞强烈的反饮酒宣传后实际的饮酒量比阅读措辞相对温和的宣传后的实际饮酒量要多。这表明,当人们被告知他们必须做某事时,人们通常会通过拒绝服从来表明自己的独立,至少在美国是这样。

7.3 服从权威

在本章的最后一部分,我们再详细介绍一下影响力的六个基础之一:遵从于合法权威。在任何社会团体、组织和社团中,人们遵从于拥有合法权威者的命令都是十分重要的。在战争时期,将军期望士兵会遵守命令,他们会严厉的惩罚违抗命令者。我们期望汽车驾驶员能够听从交通警察的指挥。绝大部分人认为公共健康官员有权力要求学龄儿童接种预防脑灰质炎和其他传染疾病的疫苗。通常,公民会遵守由政府制定的法律。

服从建立在这样一种信念的基础之上:即有合法权威的人有权力要求他人服从。Tom Tyler(1997)的研究表明:如果人们能够从隶属于某个团体或者组织中获得利益,那么便会倾向于服从这个团体或组织的权威,如老板或宗教领袖。当人们相信他们被公正的对待,相信权威的动机或者对于团体和组织有认同感时,人们也会倾向于服从权威(Huo, Smith, Tyler, & Lind, 1996)。

一、由服从而产生的罪恶

在很多情况下我们会很情愿地同意警察的要求,服从警察的命令。但是,当合法权威的要求与我们自己的价值和信念相矛盾时,又会是什么样呢? 我们是冒受惩罚的危

险而仍然按照良心去行事,还是服从于权威的要求? Herbert Kelman 和 Lee Hamilton (1989)用"由服从而产生的邪恶"来描述那些为了服从于权威的命令而采取的不道德的、违法的行为。当正规军或游击战士服从命令来拷打或者杀戮没有任何武装的平民,他们就处在由服从而产生邪恶的情境之中。非极端形式的邪恶服从是更常见的。例如普通雇员会服从公司经理做出的与法律相违背的命令;政治家要求他的支持者采取违反道德的选举宣传行为等等。社会心理学家对这一类的服从进行了广泛的研究。

对大多数人而言,纳粹对于欧洲犹太人的大屠杀是一个悲剧,同时也是在研究服从于权威现象时一个非常值得研究的案例。二次世界大战之前,大约 900 万犹太人生活在欧洲。欧洲犹太人具有源远流长的文化艺术成就、智慧成就和宗教信仰。1933 年希特勒的纳粹政党在德国掌权。他们认为雅利安人种族优越于其他"混血种族",比如犹太人和吉普赛人。因此,欧洲需要进行种族净化。在短短几年之内,纳粹政权开始在德国范围内逮捕犹太人,将犹太人投入监狱。到 1939 年,德国入侵波兰之后,数十万犹太人被关进了集中营。之后不久,纳粹官员便开始秘密商谈如何"最终解决犹太人问题"。在官僚主义者 Adolf Eichmann 的监管之下,全欧洲的犹太人被拘役起来,然后运送到集中营。在集中营里,他们被饿死,毒气毒死或者枪杀。到 1945 年,600 万欧洲犹太人惨遭杀戮。此外还有许多吉普赛人、同性恋者和持不同政见者也遭到了杀害。

二战结束后,Eichmann 潜逃到阿根廷。1961 年,他被以色列的调查员捕获,遣送回以色列以谋杀罪进行审判。他这样为自己辩护:那些犹太人的死并不是他个人的责任,因为他只是执行命令。法庭驳回了他的辩护,认为 Eichmann 有罪,宣判他死刑。Eichmann 的辩护建立在这样一种不合理的基础之上:如果一个人仅仅是为了执行命令,犯下十分残酷的罪行,那么他是无罪的。

如果没有成千上万普通公民的参与,欧洲犹太人的灭绝是不可能发生的。这些公民包括官僚主义者、士兵、看守、医生、铁路工人和木匠等。为什么会有这么多人服从于纳粹政权?他们对纳粹政权的服从是根源于日耳曼民族的病态特征吗?或者,更为耸人听闻地讲,这种服从命令是否是类似于简单地服从于权威等日常社会过程运作的结果?社会心理学家已经运用科学的方法来寻求这些问题的答案。

二、Milgram 的实验

在 20 世纪 60 年代,Stanley Milgram(1963, 1974)设计了一系列实验室实验来研究服从权威的现象。Milgram 的工作已经成为社会心理学领域内不朽的经典研究(Miller, Collins, & Brief, 1995)。下面我们对其进行详细介绍。首先,Milgram 在报纸上刊登广告,寻找被试进行心理实验。自愿参加实验的被试每两人分为一组,并被告知实验的目的是为了研究惩罚对于学习的效果。其中一个人被随机分配为"学生",另一个人被分配为"教师"。教师的任务是大声朗读一个词表,并且他认为这个词表是学生需要记忆的。每一次,学生都会犯一个错误,教师按要求对学生进行一次惩罚。

教师坐在一个巨大醒目的电击器前。电击器上有一系列按钮排成一长排，每个按钮标有它所施加的电击电压，范围在 15 伏到 450 伏之间。在这些表示电压的数字上面标有电击的严重程度。比如“轻度电击”、“极高强度电击”和“危险：严重电击”等。

学生被安排在另一间屋子的椅子上。电击电极安放在学生的胳膊上，之后胳膊被绑在椅子上。教师和任何其他人都看不到他，他们只能通过一个内部电话进行沟通。实验开始之前，学生说他患有轻微的心脏衰弱。实验者让教师放心电击并不会带来危险。之后实验者给教师试验了一下电击的强度，目的是使其了解他将要给学生施加的电击是什么样的感觉。教师所接受的试验电击实际上是严重的，并会带来一定的伤害，但却被告知只是一个温和的电击。

在实验中，学生犯了一些错误。每次，教师都会告诉学生他错了，并且会对学生施加电击。无论什么时候，一进行电击，学生就会发出叫喊声。随着电击电压的增加，学生的反应强度会迅速的增加。学生大声叫喊，乞求教师停止电击、敲击桌子、踢墙。最后，学生不再进行回答，只是简单地根本不做任何反应。在整个过程中，实验者一直督促教师继续进行实验：“请继续”，“实验必须进行下去”，“你必须继续进行下去”，并使教师放心所有的责任都是实验者的，与自己无关。

在这种条件下，大部分教师都听从实验者的安排，给予学生假象的严重电击。表 7-3 对结果进行了总结。所有 40 名被试都给予了 300 伏电压的电击，65％的被试一直持续到最后使用 450 伏电压的电击。尽管被他们电击的人尖叫着请求怜悯，并且接受电击的人心脏衰弱，还明显承受着巨大的痛苦，但教师被试仍然会给予电击。当然，实际上学生是由实验协助扮演的，并且没有接受到任何电击。包括犯错误、叫喊声、痛苦的呻吟等所有这些由电击引起的反应在内都是事先仔细排练出来，并由录音机记录下来的声音。对于所有被试，这些声音都是相同的。当然，实验中的“教师”对于排练这一情境事先是一无所知的。

表 7-3　Milgram 服从研究实验

电击水平	服从实验者命令的被试的百分比
轻度到非常强水平的电击(0～240 伏)	100
强度电击(255～300 伏)	88
极强电击(315～360 伏)	68
危险：严重电击(375～420 伏)	65
“XXX”(435～450 伏)	65

注意：在“教师”与“学生”处于两个独立房间实验条件下，65％的被试采用了最高强度水平的电击。

引自：Milgram, 1974.

在一系列 18 个类似的研究中，Milgram(1965, 1974)确定了增加或者减少服从行为的因素。图 7-2 对 Milgram 发现的这一结果进行了总结。如果一个情境越能够使个

体感觉他需要对自己的行为负责,或者越能强调受害者所遭受的痛苦,服从行为就会越少。例如,缩短受害者与被试的距离就能够显著地降低服从行为。当受害者在另一个房间,不能够被听见或者只能通过内部电话听见被试的反应时,服从行为最多。当受害者与被试在同一个房间时,服从行为会下降。当被试必须接触受害者才能给予电击时,服从行为会进一步下降。提醒被试他们要为自己所采取的行为负责也会降低给予电击的次数(Tilker, 1970)。

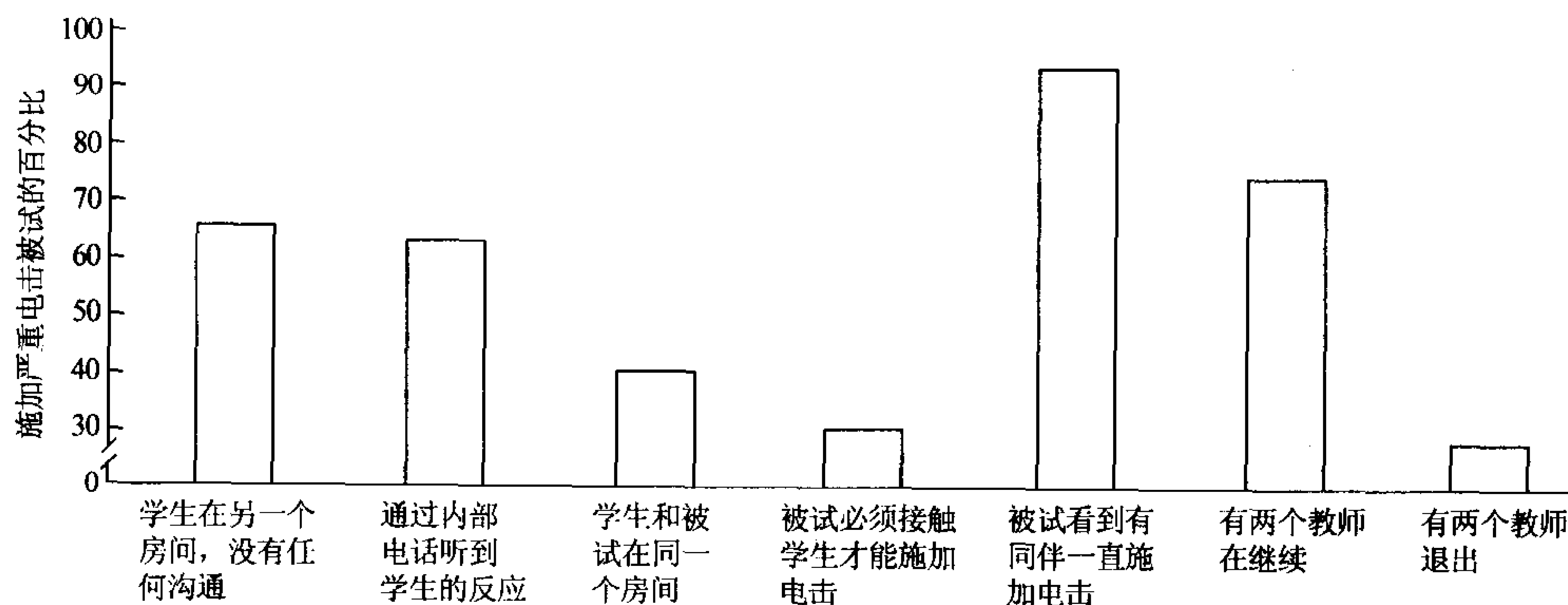


图 7-2 在 Milgram 实验中,实验情境的变化对执行实验者命令进行电击的被试的影响

当被试显著地知觉到学生的痛苦时,对合法权威的服从会下降。完全服从于合法权威的实验者协助者的出现能够增加被试的服从水平;违抗的实验者协助者能够减少服从水平。

数据引自:Milgram, 1974.

Milgram 还发现实验的物理环境也会产生影响。当实验者与被试在同一个房间时服从行为最强。当实验者在另一个房间通过电话与被试进行沟通或者仅仅是用一个录音设备时,服从行为会下降。当实验者这一权威人物在被试身边监视其行为时,被试很难违抗权威。最后,在其他一系列不同变化的实验中,教师群体所采取的行为也会影响被试给予电击的行为(实际上,只有一名教师是真正的被试)。当真正的被试看到其他教师进行电击时,这些被试有 93% 完全地服从了实验者。与此相对应,当教师中有两人(实际上也是实验协助者)在实验的早期就拒绝施加电击后,90% 的真正被试也停止了给予电击。同伴的行为是支持或者否认实验者权威的一种巨大力量。

Milgram 实验中的被试经常会承受非常大的应激。一些被试开始出汗,一些被试发出神经质的大笑或者口吃。实验结束之后实验者通常会安慰他们。被试对于实验情境并不是冷酷无情的,实际上他们经受着巨大的内心冲突。实验情境以及实验者要求继续实验给他们带来巨大的压力。但他们仍然会关心受害者的权益以及他们自己所承担的责任。一旦将被试可能承担的责任转移到实验者身上,并且降低其知觉到的受害

者所经受的痛苦,服从行为就会很高。如果被试在某种程度上感觉到自己需要承担责任或者更多地知觉到受害者所经受的痛苦,服从行为就会减少。

在 Milgram 实验中所观察到的服从的强度是任何人都想像不到的。为了证明这一点,Milgram(1974)将他的实验细节详细地描述给精神病学家、大学生和中产阶级成年人。所有人都预期一旦学生进行抗议,教师被试就会很快停止给予电击。精神病学家预测当受电击者第一次要求停止实验后,绝大部分被试都不会使用超过 150 伏的电压进行电击。只有千分之一的被试会采用最高强度的电压进行电击。这一研究的另一个贡献就是表明,在 Milgram 实验中的有很强影响力的情境下,专家也很难预测被试会做些什么。

Milgram 根据自己研究的结果认为,当处于合法权威强大的情境压力之下时,正常人也会被驱使而采取破坏性的行为。"日常生活中承担责任,为人正直的人也会被权威的陷阱所诱使……不加批判地接受实验者对于情境的定义,采取粗暴的行为。"(Milgram, 1965, p. 74)Miller(1986)将此称为"常态主题"——邪恶的法律不一定必须由变态或者疯狂的人才能够执行。实际上,任何将自己看成是组织执行者、执行组织命令的普通个体都可能会以破坏的方式来行事。Milgram 的研究十分清楚地表明社会情境力量能够显著地影响人们的行为。

尽管服从于合法权威的压力十分强大,个体也不一定都会服从。例如,在第 12 章关于助人行为的论述中,我们将要介绍那些甘愿冒生命危险,保护犹太人免受纳粹迫害的基督徒的行为。是什么东西能够使这些基督徒抵制纳粹的政策?或者,进一步而言,我们能否找到一些抵抗权威的原则?

有几个因素在此方面起作用。首先,当受害者的痛苦十分显著时,服从行为会下降。其次,当使个体感到要为自己的行为承担个人责任时,服从行为会下降。再次,当这一情境中有人带头违抗权威时,人们也会倾向于抵制权威。最后,鼓励人们对权威的动机、专家意见和判断进行怀疑也能够降低服从行为。

三、服从行为研究的伦理道德

最后,在结束对 Milgram 研究的讨论之前,我们需要指出 Milgram 的研究激起了对心理学研究伦理道德的空前讨论。Diana Baumrind(1964)对 Milgram 将被试暴露在心理痛苦、困窘和丧失尊严的情境之下进行了严厉的批评。她认为 Milgram 并没有足够仔细地考虑被试对于他的实验会做出什么样的反应。她置疑实验之后对被试进行的解释和安慰是否真的能够恢复被试的心理健康状况。她担心在很长一段时间内,那些参加 Milgram 实验的被试都会丧失自尊。并且,实验中采用的欺骗可能会降低被试对权威的信任。

Milgram 为他的研究进行了强有力的辩护。他强调实验根本不会对被试造成伤害。他对实验结束后给被试提供的解释的细节和本质进行了分析。他还指出实验后对

被试进行历时一年的跟踪调查,并没有发现任何证据表明被试遭受了长期的心理伤害。实际上,被试对实验表达了正性的感受。Milgram 同时也强调了其研究的重要价值。他和所有同事都没有预想到会出现如此高的服从行为。因此,这项研究提供了人类行为方面重要的新信息。

心理学经历了由 Milgram 实验争论带来的暴风雨的洗礼。在这一过程中,心理学学到了很多东西(Miller, 1986)。今天,心理学家更加关注于心理学研究的潜在危险。此外,正如我们在第 1 章中所指出的那样,美国政府已经建立了严格的法律指导来对人类研究中的被试加以保护。目前,任何一个研究项目在实行之前都必须事先得到专家小组的评估,这已经成为所有研究项目的一个重要组成部分。因此,现在任何单个研究者都不能够再独自决定一项研究是否符合伦理道德。在今天,Milgram 的研究能否获得批准是很值得怀疑的。Baumrind 和其他一些人会将此看成是一场胜利。其他一些心理学家可能会认为由 Milgram 研究所获得的重要信息使得这些研究从伦理上讲也是值得的。Milgram 研究所带来的益处是否超过了其被试可能承担的危险呢? 对此,你怎么认为?

小结

1. 从众、遵从和服从于权威是社会影响的三种重要形式。从众指的是个体改变自己的观念和行为,使之与群体标准相一致的倾向性。遵从指的是人们按照他人的要求去行事,而不管他自己是否愿意这样做。服从于权威是遵从的一种特例。当人们认为发出要求者具有合法权力要求我们做某事时,就发生了服从于权威的现象。

2. Sherif 关于似动程度以及 Asch 关于线段判断的经典实验都表明个体经常会从众于群体标准。无论是在模棱两可情境下还是在清晰的条件下进行判断都是如此。人们之所以从众主要有两个原因:为了使自己正确(信息影响)和为了被人接受(规则影响)。

3. 当群体具有全体一致性以及人们感觉对群体具有高度承诺时,从众行为最容易发生。群体的规模也会影响从众行为。在寻求个性化量表上得分高的被试比得分低的被试较少的发生从众行为。集体主义和个体主义文化价值观显著地影响着从众行为。

4. 群体中强有力的少数派有时能够改变多数派的地位。当少数派的观点持续稳固,他们的行为逻辑一致而不"僵化",而且他们能够成功地驳斥多数派的观点时,少数派具有最大的影响力。单质的少数派(与群体只在某一个重要方面有区别)比双重少数派(与群体在两个重要方面有区别)通常更有影响力。这是由于单质少数派的行为很少会被人认为是为了自己的私利。

5. 人们可能会因为各种不同的原因而遵从于他人的要求。Raven 确认了能够导致遵从行为的 6 种基本力量:回报、强迫、专家意见、信息、参照力和合法权威。"无助的力量"是合法权威的一个特例:社会责任方面强大的文化标准使得人们觉得自己应该帮助那些比自己不幸和弱小的人。

6. 研究者已经发现一些专门的使人遵从的技巧。这些技巧包括得寸进尺手法、以退为进手法、低球技术、"并不只是这些"技术和引起注意技术。

7. 在日常生活中,服从于合法权威通常是具有适应意义的。它能对社会功能的实现起到润滑作用。然而,有时人们却会服从于那些给他人造成伤害,且违背自己观念和价值的命令。在社会心理学

的一项最著名研究中,Milgram 对这种现象进行了研究。他发现如果实验者要求一个正常的成年被试去电击无助的受害者,大部分被试都会按照实验者的要求去做。

8. 当个体意识到由于自己服从于合法权威而给他人带来巨大痛苦,或者感到自己需要对自己行为负责时,对合法权威的服从性会降低。在个体发现有其他人违抗权威或者被鼓励对合法权威的动机和判断进行怀疑时,个体对合法权威的服从也会降低。

自我思考

1. 思考从众、遵从和服从合法权威的概念,并进行比较。

2. 在我们的日常生活中,我们很少会考虑到从众于社会标准。从众于社会标准是社会生活理所当然的一个组成部分。请对一个特定的情境加以分析,比如在大学的课堂里、在餐馆里就餐、乘坐电梯等。在这一情境中,什么样的社会标准在起作用? 在这一情境中,我们为什么会从众?(例如,为什么我们在课堂不是站着记笔记,在餐馆里用手来抓饭吃,或者背朝着电梯?)

3. 有时候我们会高度评价从众,鼓励人们成为一名好的团队成员,批评那些不从众者是变态或者叛徒。有时候我们会抱怨从众,鼓励人们站出来表达自己的观点,批评从众者随大流。用具体的例子来说明从众的优缺点。

4. 与绝大部分社会影响力研究类似,Asch, Sherif 和 Milgram 的经典实验都对实验被试进行了一定程度的欺骗。运用第 1 章中给出的科学研究伦理道德指导来对这些研究进行评价。你的结论是什么?

5. 选出 3 个你熟悉的人,例如父母、兄弟姐妹、好友、恋人、老师或者老板等。运用 6 种基本的社会影响力来分析你如何才能成功的影响这些个体,使他们能够答应你的要求。在不同的关系中,你是否会采用不同类型的社会影响力?

6. 社会心理学家经常会强调情境的力量可以影响人类的行为。从众和遵从的研究对这一点进行了充分证明。然而,人们也能够抵制社会施加的影响力。请对抵制社会压力的"个性化的力量"进行论述。

关键术语

承诺	得寸进尺手法	社会责任规范
遵从	信息影响	规范性影响
从众	合法权威	引起注意技术
对个性化的渴望	低球手法	阻抗理论
以退为进手法	少数派影响	"并不只是这些"技术

新闻眼

大学里的严重酗酒

在全美的大学校园里，一直存在严重酗酒的问题。本杰明·怀尼在收到路易斯安那州立大学同乡会的邀请函之后不久，便与该同乡会其他成员在晚上开始庆祝(Cooper, 1997)。开始的时候他们在校园外一个地方举行，之后又转移到木菲酒吧。目击者说，到午夜的时候，这些年轻人中有些就喝得烂醉了，不得不用购物车将他们从酒吧中推出来。当这些年轻人回到同乡会的住处之后，一些人开始呼喊求救。警察到来时，发现四名男子失去了知觉，另有二十多人晕倒。到第二天早晨，本杰明·怀尼就死了。

有关大学校园饮酒的统计数字给我们敲响了警钟。哈佛大学公共健康学院1997年对116名大学生的调查发现，将近一半的大学生存在严重酗酒行为(Goldberg, 1998)。研究者将严重酗酒定义为，在最近两周内发生过这样一次饮酒过程：男性至少喝掉五瓶，女性至少喝掉四瓶。将近一半的男大学生和39%的女大学生都达到了严重酗酒的标准。在黑人和亚裔学生中，严重酗酒的比例较低，分别为18%和25%；西班牙裔和白人学生严重酗酒比例较高，分别为38%和47%。对严重酗酒最有效的预测因素为是否居住在同乡会或者姊妹会共同居住的宿舍里。80%在同乡会或者姊妹会宿舍里居住的学生报告有严重酗酒行为。

除了对健康存在严重的影响之外，严重酗酒还经常给酗酒者带来许多问题(引自Mehren, 1998)。在哈佛大学1997年的调查中，37%的严重酗酒者报告说，他们在过度饮酒后做了一些让他们后悔的事情。将近有1/3的人旷课，23%的人报告说自己耽误了功课。超过1/4的酗酒学生报告说，根本不能回忆起他们在饮酒时发生了什么。此外，24%的酗酒学生报告说他们与朋友发生了争吵；超过20%的酗酒学生报告说，喝醉后他们进行了意外的、无保护的性行为。

为什么会有那么多学生会冒险过度酗酒呢？很多学生饮酒是为了获得社会群体的接受，例如姊妹会或者同乡会。正如Walter Kirn(1997)所指出的一样，大学生并没有必要喝酒喝到大醉："他们认为他们在做一件十分有意义的事情：向新朋友显示他们的忠诚，赢得他人的尊敬，创造一种滑稽的记忆日后可以慢慢品味。同乡会和其他团体利用了学生们希望加入和融入该团体的渴望。"(p. A11)从众的压力会非常大。当群体的标准鼓励过度饮酒时，纵酒就成为了一种地位和接纳的标志。在新生斯科特·克鲁格参加同乡会聚会后不久死亡，马萨诸塞州技术学院便要求一年级的新生住在校园里。官员们希望这种限制可以减少一年级新生所承担的社会压力。以你在这一章中学到的知识为基础，想一想还有什么其他方法可以用来减轻大学校园里严重酗酒所带来的危险？

8

人际吸引

◇ 社会性动物的观点
◇ 接近性
◇ 熟悉性
◇ 相似性
◇ 个人特性
◇ 爱情
◇ 成年人的爱情依恋
◆ 文化视角:父母之命 媒妁之言
◆ 新闻眼:互联网的出现是促进了社会联系还是增加了社会孤立?

你正在参加美国文学的高级研讨课。你一边听讨论一边揣摩新同学的样子。你一开始就不大喜欢某个过于自负的同学,他似乎下定决心要主导整个讨论过程。每当他开始发言时,你就与坐在对面的一位女同学会心的交换眼神。她看起来十分友善,你决定在喝咖啡的间歇一定要和她打声招呼。当你的视线环绕会议桌一圈时,你考虑对每一位同学的印象,暗自记下你喜欢谁讨厌谁。

最近几十年,社会心理学家探索了人际吸引的秘密,试图理解决定我们喜欢某人和讨厌某人的基本过程。这一章检验了已有的对人际吸引的科学研究。在本章开始,我们会介绍人类形成社会关系的基本倾向,然后我们探讨孤独感——当社会关系不合适时我们体验到的痛苦。之后我们会回顾几个人际吸引的普遍原则,探讨诸如外表吸引、态度相似和接近性等因素的重要性。最后,我们分析一种非常特殊的人际吸引——浪漫的爱情。

8.1 社会性动物的观点

人是社会性动物,人们大多数时间都是与他人一起度过。在一个精心控制的实验中,Reed Larson 和他的同事们(1982)要求一个成人样本和一个青少年样本中的每一位被试在一周内随身携带一台呼机。每天从清晨到深夜研究者随机呼叫被试若干次,被呼叫的被试需要填写一份简短的问卷,说明他们正在做什么,是独自一人还是与其他人在一起。如表 8-1 所示,几乎四分之三的非睡眠时间人们都是和其他人在一起度过的。只有在做家务、洗澡、听音乐或者在家学习的时候人们才更可能独自一人。与此相对应,当人们在学校或者是工作的时候,更倾向于和其他人在一起。为什么人们如此需要和他人相伴呢? 一个原因可能是寻求关系(affiliation)的需要,也就是需要和他人相伴的倾向(Perlman, 1998)。

表 8-1 人们的时间花费在哪里

活动	青少年		成年人	
	独自一人	与他人在一起	独自一人	与他人在一起
在家				
做功课	6.7	5.6	5.4	8.6
自我照顾(如洗澡等)	2.1	0.5	2.2	1.2
学习	3.5	1.4	—	—
吃东西	0.6	3.1	0.7	2.4
社交(包括打电话)	2.6	5.4	—	—
看电视	2.0	3.9	2.2	5.1
阅读	2.0	1.4	1.5	1.4
个人嗜好和艺术	0.7	0.5	0.3	0.2
放松,听音乐	1.8	2.5	2.4	3.3
所有在家进行的活动	20.0	24.3	14.7	26.0
工作或是在学校				
工作	1.6	2.2	5.9	20.9
在课堂上	0.0	15.6	—	—
其他工作中或者学校里的活动	1.2	13.5	3.6	11.5
所有工作或者在学校的活动	2.8	31.3	9.5	32.3
在公众场所				
交通(在公共汽车上等)	1.3	3.3	2.9	3.6
其他实际活动	1.2	6.2	0.8	1.1
休闲	0.6	9.0	1.2	7.9
所有公众场所的活动	3.1	18.6	4.9	12.6
总的时间	25.9	74.1	29.1	70.9

注:上表显示了人们独自一人或者和他人一起从事某项活动所花时间占总时间的百分比。譬如,学生花在做功课上的时间占总时间的 6.7%。

引自:Larson, Csikszentmihalyi, & Graef, 1982.

一、寻求关系

在20世纪50年代，Stanley Schachter开始进行一系列重要的实验，试图理解增强人们与他人在一起的欲望的原因。Schachter(1959)开始假设人们寻求关系以消除恐惧感。这样，如果成年人被随机分配到高恐惧体验组和低恐惧体验组的话，我们应该观察到这两组被试在寻求他人陪伴上有显著的差异。

为了检验这个假设，Schachter以女大学生为被试。当被试到达实验室后，首先接待她们的是身穿白色外套的实验员，他身边是各种各样的电子仪器。实验员介绍自己是神经与精神病系的Gregor Zilstein博士，他解释说将要进行的实验是为了考察电击的效果。为了使被试(这些女大学生)感到更强的恐惧，他准备了两种对电击的形容。

在高恐惧的情境中，Zilstein博士以一种不祥的语气形容电击。他告诉被试："这些电击会令你感到疼痛……在这个研究中，如果我们真的了解一些东西，以对人性有所帮助，就必须使用高强度的电击……这些电击会十分疼痛，不过，它们不会造成任何永久性的伤害。"通过采用这种方式对被试进行解释，使被试接受这样一个暗示：她们将有一个非常惊恐和痛苦的体验。

而在低恐惧的情境中，所给的指示语尽量淡化电击的严重性，试图使被试感到放松。Zilstein博士这样说："我保证你决不会感到任何痛苦。那不会比感到痒一下或者麻一下更令人不快。"就这样，虽然两组被试都被告知实验是关于电击的，但一组期待的是疼痛得令人惊惶的体验，而另一组则期待的是温和的、并不危险的体验。当被问及她们的感受时，处于高恐惧情境的女生表达了更强烈的恐惧。

在唤起和测量恐惧后，Zilstein博士告诉被试，在他准备好仪器之前有10分钟的间歇。他说被试可以在几间屋子里等候，那里有舒服的座椅和杂志。然后Zilstein博士说有的人可能愿意自己等候，而有的人愿意和其他参加实验的人一起等候。他要求每名被试指出自己愿意独自一人、与其他人一起还是无所谓。正如研究者所假设的，在高恐惧的情况下，有63%的被试愿意和其他人一起等，而在低恐惧的情况下，只有33%的被试愿意和其他人一起等。后来的许多研究证实在不同的情景下这个研究的结论都成立。譬如，在一个研究中，比较了对自己的婚姻感到不愉快和不确定的女性与感到愉快和自信的女性。如研究者所假设的那样，那些感到不确定的女性显著地期望寻求与他人的关系，这一点通过测量她们与其他人谈论婚姻的情况可以进行测量(Buunk, Van Yperen, Taylor, & Collins, 1991)。

心怀恐惧的人通常希望他人的陪伴，那么他们究竟想从这种陪伴中获得些什么呢？这其中涉及怎样的心理过程呢？目前有两种假设得到研究。第一种是分散假设：感到恐惧的人们寻求关系以便忘记自己的问题。在这种情况下，与谁在一起并不重要。第二种假设是从社会比较理论(social comparison theory)推出的。如我们在第4章所讨论的那样，人们希望与和自己处于相同境地的人比较个人的感受和反应。当我们在一个

新奇的和不平常的情景中时,可能不知道如何反应,这时他人成为我们的信息来源。与第一种假设不同的是,社会比较理论提出感到恐惧的人只想与面对类似情境的他人建立关系。

有一些研究试图检验这两种可能性,其结果通常支持社会比较假说。譬如在一个研究中,一些被试可以选择自己等待或者与其他参加同样研究的人一起等待;而另一些被试的选择是自己等或者与等待和自己导师见面的学生一起等(Schachter, 1959)。如社会选择理论所推论的,感到害怕的被试更愿意与和自己境遇相同的人在一起等,而不愿意与境遇不同的人一起等。这正如 Schachter 自己总结的一句话:"痛苦对伴侣并非不加选择,它只喜欢与痛苦为伴。"(1959, p.24)

你或许已经注意到在这些实验室研究中,被试没有和已经参加过实验,因此知道电击真实疼痛程度的人一起等待的选择。一个更为自然的实验恰恰提供了这样的比较(Kulik & Mahler, 1989)。被试是即将进行心脏搭桥手术的病人。研究者给他们提供的选择是和同样将要进行手术的病人同病房或者是与已经进行过手术的病人同病房。结果绝大多数病人选择与已经完成手术的人同病房。他们对自己的选择是这样解释的:"如果是你,你也会选择和已经完成手术的人聊聊"或者"我想和已经完成手术的人聊天会增强我的信心"(p. 188)。面对新奇的、可能会有危险的情况,人们更愿意与一些能够帮助他们了解和想清楚将要面对的经历的人为伴(Kulik, Mahler, & Earnest, 1994)。

每天,个体试图在不同情景下保持与他人最佳的交往与身体接触(O'Connor & Rosenblood, 1996)。在社会接触的偏好上存在着个体差异,譬如有些人更愿意和他人交往。此外,我们寻求关系的欲望依情境而有所不同。有些时候即使是最外向的人也希望能够独处,也有些时候几乎所有的人都希望有他人相伴。

二、儿童期的依恋

比寻求关系的倾向更为重要的是人们希望与特定个体形成持久的关系。他人仅仅在场并不足够,我们希望与关心我们的人之间存在紧密的纽带(Baumeister & Leary, 1995)。这种欲望从儿童期开始发展,这一时期婴儿与一名或多名成人形成强烈的依恋关系。这种依恋关系被称为儿童的首次恋爱。

婴儿依恋那些和他们关系最紧密的、最爱护他们的人。虽然依恋对象可能是和婴儿有经常联系的任何人,但通常他们依恋的对象是母亲和父亲(Bowlby, 1988; Hazan & Shaver, 1994)。依恋(attachment)指的就是婴儿对特定个体积极的反应。当他们接近时,婴儿会感到愉快;当婴儿受惊时需要和他们在一起。

依恋对儿童来说有两大功能(Shaver & Klinnert, 1982)。首先,依恋一个人能给儿童带来安全感。在受到惊吓或者遇到危险时,儿童在他们所依恋的人身上寻找安慰和信心。譬如,当有陌生人接近时,在母亲怀中的婴儿比离母亲几英尺以外的婴儿表现出

更小的不安感。

依恋的第二个功能就是提供与环境相关的信息。当孩子不知道在一个新情境下如何反应时,他们从依恋者那里寻求指引。在一个研究中, 12～18个月大的婴儿和母亲一起呆在游戏室里,并给他们新异的刺激,譬如一只远程遥控的大蜘蛛、恐龙或者是“不可思议的胡尔客”的真人大小的头部(这是美国 1977～1982 年播放的一部电视连续剧的主角,一位变成绿色可怕怪物的科学家)(Klinnert, 1981)。当这些陌生物品头第一次出现时,大多数孩子会带着询问的神色看他们的母亲。如果母亲(根据研究者的命令)表现得害怕,婴儿通常会向母亲身边爬去,如果母亲显得高兴,婴儿就会爬向新玩具。母亲的非言语线索指引着婴儿的反应。

所有的婴儿对最初照顾他们的人都有一种依恋。但是,这种依恋的性质可能会有所不同。Mary Ainsworth 和她的同事(1978)确定了婴儿和父母之间的三种主要依恋类型:

- 安全型(secure):当父母经常在身边而且回应婴儿的需要时,通常发展出安全型依恋。
- 回避型(avoidant):当父母不回应婴儿的需要甚至拒绝时,婴儿最初可能“抗议”缺乏关注,但是最后可能会“疏远”照顾者。
- 焦虑/矛盾型(anxious/ambivalent):主要的照顾者十分焦虑,对婴儿的需要反应不定,他们有的时候在婴儿身边并且回应其需要,有的时候却不在身边,或者对婴儿的态度有些粗暴。

一个孩子的依恋类型可以从对下面问题的回答中看出,问题是“我能否指望我的父母照顾我的需要?”安全依恋型孩子的答案是“能”,回避型的答案是“不能”,而矛盾型孩子的答案是“或许能”。

儿童的依恋可以从内在生物因素和学习两方面进行解释。生物学角度强调依恋的生存价值。人类的婴儿是无助的,他们需要受到照顾、保护、喂养并且需要保暖。当他们大到可以四处乱爬的时候,保证他们不离父母太远是十分重要的,因为他们可能会自己陷入危险或者走失。依恋适应了人类的进化,因为它确保婴儿获得他们生存所需要的关注。生物学的解释认为婴儿和父母的特定行为和反应是基因设定的,这些因素导致依恋的形成。

对依恋的第二种解释认为它是习得的。因为父母给孩子喂食,照顾孩子,所以孩子依恋父母;因为孩子对父母的回报,所以父母依恋孩子。譬如,当孩子哭的时候,父母马上赶过来,因为哭通常表示婴儿需要某些东西。父母给婴儿食物或者给它换尿布,然后婴儿停止哭泣。双方在这种互动下都得到强化:婴儿因为不再饥饿或者不再不舒服而感到高兴;父母因为婴儿停止哭泣而感到满足。

生物学和学习倾向可能都含有正确的一面。很明显,许多天生的行为有助于依恋的形成。婴儿的哭、笑或者被照顾后感觉舒适等并不是通过学习得来的;所有这些天生

的反应对产生亲子间的依恋纽带都十分重要。而另一方面,毫无疑问,看到我们使婴儿停止啼哭、开始微笑是一种强化,如果没有这种强化,我们可能不对婴儿产生依恋。因此,很有可能某些特定的行为方式有助于形成依恋,而这些行为方式的作用机制是通过对父母和孩子双方的共同强化获得的。

对依恋的研究带来这样一种可能:寻求关系的倾向至少部分的地具有生物学基础。作为一个物种,人类可能被先天设定与那些交往频繁的人、那些在一起感到更舒适和安全的人形成情感依恋。在婴儿期表现出的情感依恋能力将伴随人一生。

三、社会关系的多种好处

随着成长,我们的社会需要变得越来越复杂和多样。我们与那些在一起有乐趣、或者能够获得帮助、或者发生性关系、或者强有力的、或者接受我们的人形成关系。许多理论家都试图区分人们从关系中获得好处的主要类型。下面的分析由 Rober Wiess (1974)提出。他确定了 6 种基本"社会关系条款",也就是说个体从关系中得到的重要利益:

- 依恋(attachment)是亲密关系提供的安全感和舒适感。作为孩子我们通常强烈依恋于父母;作为成人,我们在与恋人、伴侣或者亲近的朋友的关系中体验到这种亲密。
- 社会融合(social integration)是一种具有相同利益和态度的感觉。通常从与朋友、同事、队友、教友等的关系中获得。它提供了伙伴关系和从属感。
- 价值确定(reassurance of worth)。当他人有助于我们认为自己有能力、有价值的评价时,就获得了价值确定。
- 稳定联盟感(a sense of reliable alliance)是对在需要的时候有人会帮助我们的认知。当紧急情况发生时,我们通常向家人求助。
- 指引(guidance)是由顾问、老师、医生、朋友和其他我们寻求意见信息的人所提供。
- 照顾他人的机会(opportunity for nurturance)在我们对他人健康负有责任时出现,照顾某人给我们一种被需要和自我重要的感觉。

也有理论家提出了许多对社会关系好处的其他分类,这些分类强调了人际关系的一些其他功能。最值得注意的是那些对社会关系如何作用于人的身心健康感兴趣的研究者所提出的分析。他们用社会支持(social support)指代一个人给予另一个人帮助的人际互换。研究者已经确定了几种重要的社会支持类型。譬如,工具性支持指提供金钱或者其他形式的物质和服务。信息支持指提供建议、指引或者有用的信息。我们在第 14 章将对社会支持进行更详细的探讨。

分析社会关系所提供的特定好处凸现了人类社会需要的两个重要方面。首先,伙伴关系的利益是大量的、多样的。我们可以在 Weiss 的社会需要单子中增添很多项内容。其次,没有一种关系可以满足我们所有的社会需要。一个爱情关系可能提供了依

恋感，但是不能提供归属感。一个老师可以提供学术、职业上的指导，但是不大可能借给我们钱或者开车送我们去机场。所以，丰富健康的社会生活要求有一个能满足多种需要的社会关系网络。当我们的社会关系不合适、令人不满意时，我们就会感到孤独。

四、孤独感

孤独感(loneliness)指当我们的社会关系欠缺某种重要特征时所体验到的主观不适(Perlman & Peplau, 1998)。这种缺陷可能是数量上的，我们可能没有朋友或者朋友比我们期望的要少；也可能是质量上的，我们可能感到关系肤浅或者达不到期望的程度。孤独感和独处并不相同。孤独感存在于人的内心深处，单从表面上无法察觉，而独处则是客观状态上的远离人群。

在孤独感和独处之间不存在必然的联系。我们可以独处而开心，或者在人群中仍然感到孤独。但是，人们在独自一人的时候或多或少地更倾向于感到孤独。在这一章前面我们描述了一项对人们时间花费情况的研究(Larson, Csikszentmihalyi, & Graef, 1982)。这个研究发现与和其他人在一起相比，人们在独处的时候感到更加孤独。对青少年来说，这种情况主要是因为周五或周六晚上独自一人而引起的。如果平时独自一人学习或购物的话，他们不会感到特别的孤独。但是，无论是个人偏好还是社会习俗都认为周末是与朋友们一同出去的时间，这时候如果独自一人的话就很容易感到孤独。

1. 孤独的体验 在全美普查中，几乎四分之一的美国人声称在过去两周中感到非常孤独或者距离他人很远(Perlman & Peplau, 1998)。孤独感包括从一闪即逝的不适到深切持久的痛苦。

有的时候孤独感是因为生活变化使我们离开朋友或者亲密伙伴而带来的。通常能够引起孤独感的情境包括搬到新的城市居住、离开学校、开始一份新工作、不能与朋友或心爱的人见面、结束一段重要的关系。身体疾病或者重大事件可能使个体入院或者减小其身体活动能力，从而影响其社会关系(Lyons, 1991)。虽然在某些情况下，丢掉孤独感是很困难的，但是大多数人最终能够从情境造成的孤独中恢复过来，重新建立满意的社会生活。

有些人受孤独感折磨多年，或多或少独立于生活变化的影响，这叫做慢性孤独。处于慢性孤独中的个体可能会形容自己是一位“孤独的人”，而不是处于生命中孤独时期的一个人。可能有10%的成年美国人受到严重、持久的孤独感困扰。严重的孤独感与一系列个人问题相关，包括抑郁、酒精或毒品使用、学校成绩差、身体疾病，对老年人来说，它还包括进养老院和死亡的可能性。

根据个体所欠缺的特定社会内容，Robert Weiss(1973)区分了两种不同类型的孤独感。情感孤独由缺少亲密的依恋对象所引起，这个依恋对象对儿童来说可能是父母，对成年人来说可能是伴侣或者亲密的朋友。社会融合或者社群参与能够提供朋友或同事的关系网络，如果欠缺的话可能出现社会孤独。个体可能单独体验到某一种类型的孤

独感。譬如搬到阿拉斯加追求刺激的新婚夫妇可能不会体验到情感孤独，因为他们拥有彼此。但是，在他们结交新朋友，并且发展出对新社区的归属感之前，他们可能体验到社会孤独。失去丈夫的女性可能会体验到强烈的情感孤独，但是她仍然拥有很多社会纽带，譬如亲戚，教友等。

2. 谁容易体验孤独 没有人对孤独免疫，但是有些人却更容易产生孤独感(Peplau & Perlman, 1982)。特定的童年经历可能对此有重要影响。譬如，离异家庭的子女与正常家庭的孩子相比在成年后可能更容易体验到孤独。对成年人的研究表明低自尊和孤独感有显著相关(Olmstead, Guy, O'Malley, & Bentler, 1991)。缺乏自信的个体可能不大愿意在社会交往中承担风险，于是可能不自觉地传递给他人一种无价值感。这可能反过来使得个体的社会关系不令人满意，使个体感到孤独。

已婚者相对而言则不大容易感到孤独(Stack, 1998)。同样是共同生活，结婚带来的好处要大于同居。还有一点十分有趣，就是有些已婚者仍然感到孤独。这可能是因为他们的婚姻并不令他们满意或者他们缺少伴侣以外的朋友和伙伴。穷人要比富人更容易体验到孤独感。这可能是因为如果人们有时间和金钱去参与休闲活动的话，相互间就更容易保持较好的关系。

孤独感还和年龄相关。人们的普遍印象是老年人会有更多的孤独感。但是，研究表明实际上孤独感在青少年和年轻人中最为普遍，而在老年人中反而是最低的(Perlman, 1990)。在一个大规模的调查中，79%的18岁以下青少年声称他们有时或者经常感到孤独，而45岁到54岁的人群中只有53%的人这样认为，55岁及以上的人群更只有37%(Parlee, 1979)。研究者尚不知道造成孤独感这种年龄分布的原因。不过"代沟"可能提供部分解释：年轻人可能更愿意谈论他们的感受并且承认感到孤独，而成年人恐怕不是那么主动。同时，年轻人面对很多社会过渡，譬如离开父母、独自生活、去上大学或者参加全职工作，这些都可能导致孤独感的产生。随着年龄增长，人们的社会生活可能变得更加稳定。岁月也带来了更高的社会技能和对社会关系更切实际的期望。

从出生到死亡，很少有人逃过孤独感的折磨。但孤独感并不是软弱的象征，它反应了所有人对社会关系的需要。这就是为什么治疗孤独感的惟一方法就是建立人际关系以满足人类"联结"的基本心理需要。

五、人际吸引的基本规律

为什么我们喜欢某些人而不是另一些人？我们依照什么选择朋友？或许最普遍的回答就是我们喜欢能够给我们带来利益的人、能够帮助我们满足需要的人。一个重要的利益形式是社会赞许，许多研究表明我们希望他人能够对我们有正面的评价。人际吸引还有一种互惠性：我们喜欢那些喜欢我们的人。在长期关系中，这种效应会增强(Kenny, 1994)。

另一条普遍规律从社会交换理论(social exchange theory)中获得：当我们认为与某

些人的交往是有利可图的时候,也就是说收益高于成本的时候,我们就喜欢这些人。根据这个理论,我们喜欢斯坦利是因为他聪明、有趣,是个优秀的运动员,而且这些好的品质使我们可以忽略他经常迟到这一点。社会交换理论还强调我们要做比较判断,比较我们从某人身上能够得到的收益与从另一个人身上得到的收益大小。这种社会交换的角度在第9章中有详细介绍。

记住这些普遍规律。现在我们继续介绍影响人际吸引的特定因素。四个重要的决定因素分别是接近性(proximity)、熟悉性(familiarity)、相似性(similarity)和个人品质。下面我们将逐一讨论这四个因素,并且会指出一些与普遍模式不同的特例。

8.2 接近性

对两个人是否是朋友的最佳预测可能就是他们住得远近。如果一个人住在中国而另一个人住在巴西,几乎可以肯定他们不是朋友。如果一个人住在芝加哥另一个在菲尼克斯,或者他们就住在同一座城市的两端,他们也不大可能是朋友。实际上,如果两个人的住所相距10个街区,那么与两个人是邻居的情况相比,他们是朋友的可能性大大降低。接近性是人际吸引的重要因素。

在20世纪50年代,一些社会心理学家在一个大型住宅区研究接近性效应(Festinger, Schachter, & Back, 1950)。这个住宅区有十七栋独立的两层小楼,每栋楼有10个单元(每层5个)。每个单元的样式几乎相同。更重要的是,居民不能决定住在哪里,哪里有空的公寓,他们就被分配在哪里住。这样这个住宅区就接近为一个随机分配居民的现场实验(field experiment)。

每位住户都被问到下面的问题:"在小区内经常与你有社会接触的三个人是谁?"住户的回答表明他们与住得近的人经常交往。住在同一层楼上的居民提到他们隔壁邻居的次数比提到两门之隔的邻居的次数要多很多;而提到两门之隔的邻居的次数又大大高于提到的走廊另一端邻居的次数。在住户的回答中,有41%的隔壁邻居、22%两门之隔的邻居被提到,而走廊另一端邻居被提到的比率只有10%。此外,住在同一层的住户与住在不同楼层的住户相比更容易成为朋友,虽然他们之间实际的物理距离是相等的。这可能是因为上下楼比起在同一走廊上行走需要花费更大的力气。所以,住在不同楼层的住户比起在同层居住的邻居心理距离更远一些。这项调查称此为功能性距离,指的是人们与他人交往的可能性既由实际距离决定,亦由房屋单元的设计决定。人们居住得越近,不管这种近是物理距离还是功能性距离,人们越容易成为朋友。

更近的一些研究考察了大学学生宿舍的设计如何影响社会交往。通常,学生宿舍有两种设计方式。一种是房间排列在长长的走廊两侧,同层住户共有社交区域和浴室。另一种是在一个公用的起居室周围有几间卧室,形成一个套间,通常居住在同一套间的学生共用卫生设施。这两种设计使学生享有的空间大小是类似的,但是两种设计对学

生似乎有不同的影响。在一个研究中,Baum 和 Davis(1980)得到许可把一年级的女学生随机分配在不同的居住条件下。为了更好的控制环境,研究者选择了在同一建筑内的两个相同的长走廊楼层,其中一个楼层被改造成为有起居室的多个小居住单元。研究者在学年开始发给学生问卷,在学年中又几次要求学生填写问卷。他们同时对寝室的社会交往进行系统的观察。实验结果十分明了。在寝室内居住了几个星期后,住在小居住单元里的学生的报告显示她们在寝室内的交友情况比在长走廊条件下居住的学生更为成功,而且被观察到更多的起居室和走廊内的社会交往。较小的居住单元似乎比大单元更有助于友谊的形成。

对接近性重要性的进一步支持来自一个要求人们形容"值得纪念的人际交往"的研究,即近期内与他人讨论重要个人问题的次数(Latane, Liu, Nowak, Bonevento, & Zheng, 1995)。同时研究者要求被试回答在每次人际交往中两人的物理距离。结果为物理距离的重要性提供了强有力的支持。虽然有 10% 回忆起的"值得纪念的人际交往"中两人居住距离在 50 英里以上,但大多数情况下两人都是近邻或者住在同一住宅区或者相距不过 1 英里。这项研究在三个来自美国和中国的不同样本中得到重复。

应该如何解释接近性效应呢?居住距离近的个体彼此容易接触。如果没有见过某人,我们显然不能喜欢他或者与之做朋友。我们从认识的人中选择朋友。住得近使得两人很方便接触,这影响到了交往利益和成本的平衡,这一点在社会交换理论中很受重视。与邻居闲谈,询问她如何搭乘公交到机场不需要多大努力就可以实现。即使这位邻居并不那么讨人喜欢,找他也是比较"便宜"的,所以我们认为这是有利可图的。相反,相隔很远的人际关系需要时间、计划和金钱来维持。如果好朋友搬到远方,他们通常都发誓一定要定期保持联络。不过最后许多人都发现这种定期联络是可怜的几张生日卡片或者偶尔的一两个电话。

对接近性效应的另一个解释建立在认知失调理论基础之上(参见第 5 章)。根据这个理论,人们努力维持态度间的和谐和一致,以平衡、无冲突的方式组织他们的喜欢和不喜欢。与我们与不喜欢的人为邻或者一起工作是一种精神上的困扰,这样我们在和必须与之交往的人相处时就会有喜欢他的认知压力。我们喜欢那些与我们有联系的人,希望接近我们喜欢的人。譬如,假设你刚入大学,见到你的室友后你立刻发现你不喜欢他。为了减小认知失调,你有两个选择:一是尽量避开你的室友或者设法换房间;一是重新评价你的室友,试着寻找他身上比较好的品质以避免认知冲突。最后问题就是哪一种选择容易实现。通常与他断绝往来是不大可能的。宿舍管理人员可能不允许你在学期结束前换室友。这样,你体验到的压力会促使你喜欢你的室友。

其他的研究同样表明仅仅是对交往的期望就能够提高喜欢的程度。在一个研究中,大学生被试同意由研究者安排自己在 5 个星期内的约会(Berscheid, Graziano, Monson, & Dermer, 1976)。研究者给被试观看不同人的录像,把这些人随机分为未来的约会对象和非约会对象。被试对可能约会对象的喜爱程度要显著高于对非约会对

象的喜爱程度。通常,如果我们知道未来将要和某人打交道,我们倾向于强调这个人优秀的方面,忽视或者缩减不良的方面。认知一致的愿望驱动我们喜欢我们的邻居、室友及其他和我们接近的人。

当然,在接近-喜欢的联系中也有例外。有时,无论怎样的认知重估都不会使我们相信那个办公室里的粗鲁秘书是个不错的人,或者那个无赖的小孩实际上如小天使般可爱。接近性能够对人际吸引起作用更多的发生在人们具有相似的态度和目标时。而且,如果一开始两个人之间就有矛盾和冲突的话,接近性和更多的接触反而可能加剧彼此的厌恶感。

8.3 熟悉性

对邻居和同事我们比较熟悉,这种熟悉感能够增强人际吸引。实际上,仅仅经常看到某个人就能够增强对他的好感。Robert Zajonc 和他的同事(1968)用实验证实了这种单纯接触效应(mere exposure effect)。

在一个研究中,Zajonc 给大学生看人像照片。一些面孔出现了 25 次,而其他的只出现了 1 次或 2 次。然后,被试指出他们对每个人像的喜爱程度和他们对相片中人物可能的喜爱程度。结果请见表 8-1。被试看到面孔的次数越多,他们越喜欢这张面孔和相片中的人。有研究已经证明,这个结果在经常见到同一个人的时候也会出现。在另一个研究中,Moreland 和 Beach(1992)征募了 4 名妇女作为现场实验中研究协助者。先测的结果表明所有的妇女被认为具有同等的吸引力。在实验中,她们以学生身份参加了一个社会心理学的讲座课程。每个人的出勤不同,在整个学期中分别参加了 1、5、10、15 次讲座。学期末课堂上的学生被要求参照一张幻灯机上显示的随意拍摄的照片给这几名女生打分。被看到的次数越多,其他学生对她的好感就越强。

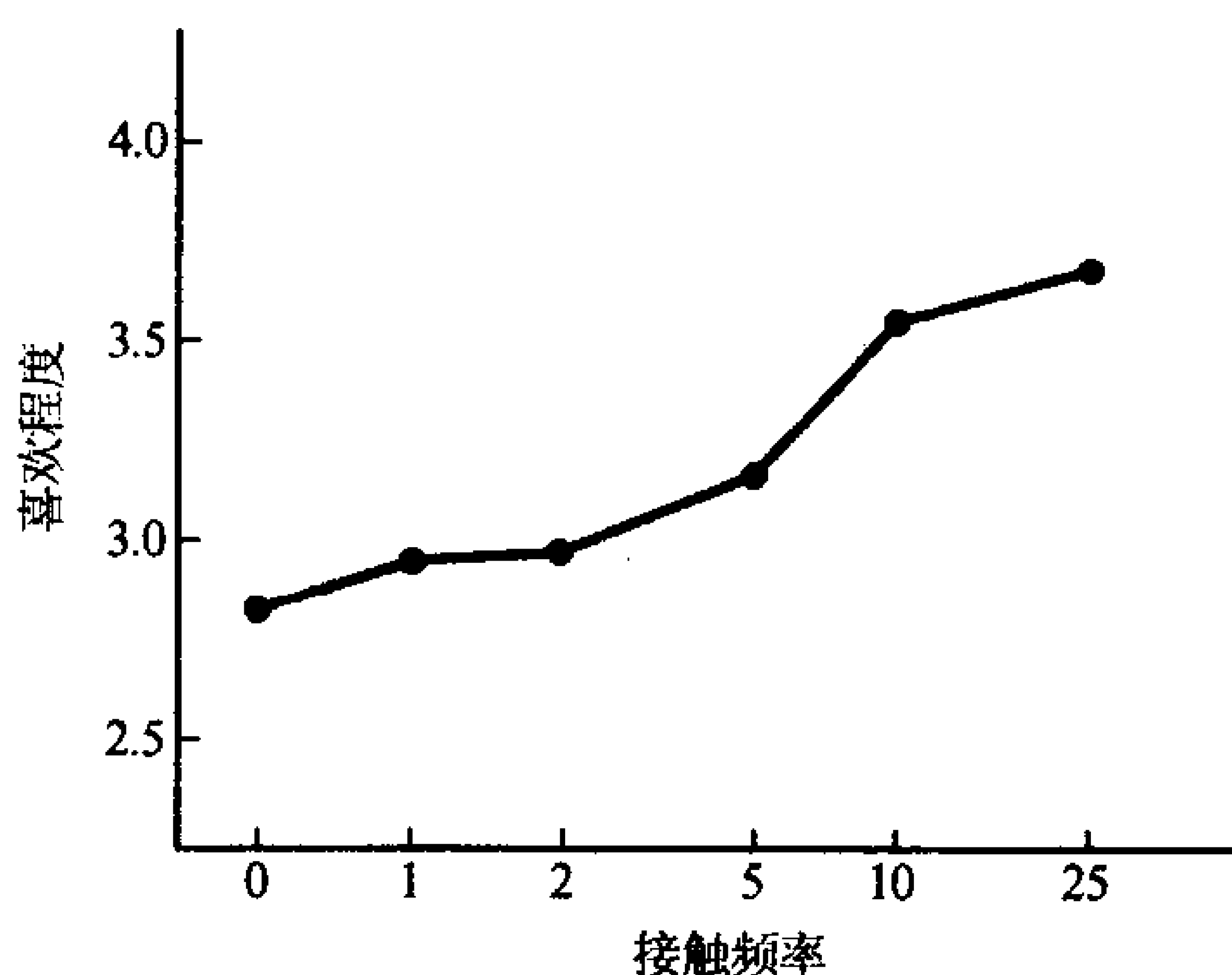


图 8-1 接触频率与喜欢程度的关系

给被试呈现不同的面孔,每张面孔呈现的次数不同。面孔被看到的次数越多,被试对这张面孔报告的喜好程度越高。

引自:Zajonc, 1968.

另一个有趣的支持熟悉性效应的实验涉及人们对自己面孔的反应。人的面孔并不是完全对称的,左眼的位置可能略高于右眼,笑容稍有扭曲,头发分界略偏右等。我们的朋友作为旁观者看到我们的脸,而我们自己看到的相当于朋友看到的面孔的镜像。对我们来说,右眼要高些,头发分界在左边等。

根据单纯接触效应,我们的朋友应该更喜欢他们习惯看到的我们的脸,我们则比较

喜欢镜像的脸。研究支持了这个假设(Mita, Dermer, & Knight, 1977)。研究者给大学女生被试拍照,并且把照片给被试和她们的朋友看。有一些照片没有变动,而另一些则被转换方向。被试本身偏好镜像照片(68%喜欢, 32%不喜欢);她们的朋友则更喜欢真实的相片(61%喜欢,39%不喜欢)。每个人都喜欢他们看到次数最多的面孔。

一、对熟悉性的解释

为什么熟悉性能促进好感呢?首先,多次接触(exposure)通常都能够提高再认,这对开始喜欢上某人是有帮助的一步。但是,即使被试认不出某人或者其他被询问的客体,还是能够表现出单纯接触效应(Bornstein & D'Agostino, 1992)。其次,当人们变得越来越熟悉彼此时,他们同时也更能预测对方的行为。我们见到新邻居的次数越多,我们对她了解的就越多,就能够越好的预测她在电梯内或者洗衣房里的行为。结果,她在场的时候我们就越来越感到舒适。

单纯接触的第三个后果是,我们会假设被单纯接触的人与我们很相似。在上面提到的 Moreland 和 Beach(1998)的研究中,参加社会心理学课程的女性出勤次数从 1 到 15 次不等,其他学生对她们进行评价时,认为那些经常上课的人与他们自己在人格、背景和对未来的计划上都更相似。

二、单纯接触的局限

单纯接触效应是有一定局限性的。如果一开始就认为某人或者某物是令人愉快的或者至少印象是中性的,那么接触能够有效地增强对该人或物的好感,但是如果对某人或某物一开始的印象就是负面的话,就未必如此了。为了澄清这一点,Zajonc(1968)让被试重复看到一个带手铐的男人。不久,人们就肯定他的确是一名罪犯。研究者还通过另一种方法验证这个观点:他们给被试看三种不同人物类型的照片,一种是正面人物(譬如科学家),一种是中性人物(穿着运动体恤),还有一种是负面人物(如在警察局排成一队的人)。对正面和中性人物照片的多次接触能够增强好感,但是对负面人物照片却没有影响。

另一个熟悉-喜爱的例外就是两个人具有相互冲突的兴趣、需要或者人格特点的情况。只要他们很少看到对方,这种冲突就会被最小化。他们可能不是特别喜欢对方,不过他们也没什么原因相互厌恶。但是如果增加彼此间的接触,冲突就会恶化。甚至因为经常接触,他们开始不喜欢对方。第三点局限性就是多次接触可以导致厌烦和过度满足(Bornstein, Kale, & Cornell, 1990)。能够最大化好感的接触可能有一个最佳水平,这个最佳水平的高低决定于具体的人和情境。

8.4 相 似 性

影响人际吸引的另一个基本因素是相似性(similarity)。我们倾向于喜欢在态度、兴趣、价值观、背景和人格上和我们相似的人(Simpson & Harris, 1994)。这种相似性效应体现在朋友间、约会和婚姻中,正应了那句古话:物以类聚,人以群分。

Theodore Newcomb(1961)最早为相似性有助于友谊的建立提供了证明。他在密歇根大学附近租了一间很大的房子,并给男大学生提供免费住宿,条件则是参与他的研究。在学生搬进来之前,他们需要填写一份关于他们态度和价值观的问卷。Newcomb控制了房间的分配,使得有些住在同一房间的人态度有些相近,有些则大大不同。在学期末,住在同屋且态度相近的人通常喜欢彼此,并且成为朋友,而那些住在一起态度迥异的人则倾向于厌恶彼此而不能成为朋友。

相似性与喜欢之间的关系一直是许多研究的重点。在一系列实验中,Donn Byrne(1971)和他的同事细致地检验了态度的相似性。为了排除可能影响到喜爱的其他因素(譬如外貌,人格),Byrne发展出虚构他人技术(phantom other technique)。在一个典型的研究中,被试填写形容他们自己态度的问卷。然后读据称是由陌生人填写的问卷。实际上,并没有另一个人存在(所谓虚构他人)。研究者有意造出一些和被试自己的答案十分相似、或者中等相似、或者十分不同的答案。然后要求被试说出他们认为自己可能会在多大程度上喜欢他们所读到问卷的填写者。使用这种技术的研究结果显示相似性极大影响了喜爱程度。态度越相近,期望的喜爱程度越高。这种效应在广泛的被试群体中都得到了验证,譬如儿童、大学生、住院病人、实习生和酗酒者。

相似性的重要性不仅仅在态度相似中有所体现,在种族背景、宗教、政治、社会阶层、教育和年龄上的相似都会影响吸引。譬如,在对初中和高中学生研究中发现,成为朋友的一般来说是同种族同性别的人。朋友在年龄、入学时间、学业成绩和攻击性行为模式和社会退缩性上都比较相近(Kupersmidt, DeRosier, & Patterson, 1995)。在大学中,被随机分配住在一起的学生如果人格相近的话,他们对彼此的关系会更满意,与不同人格者居住在一起的学生相比,更希望下一学年仍住在一起(Carli, Ganley, & Pierce-Otay, 1991)。

在恋爱交往或者婚姻中,选择与自己相似伙伴的倾向被称为匹配原则(matching principle)。一个狂热的女权主义者不大可能约会一位传统性别角色论者。对传统的犹太教徒来说,约会原教旨主义基督徒也很不寻常。约会的伙伴或者伴侣不仅在价值观或者态度上相对匹配,在外貌、社会背景和人格特点上也是如此(Schoen & Wooldredge, 1989; Stevens, Owens, & Schaefer, 1990)。譬如,在对约会伙伴的研究中,人们发现约会的对象在年龄、智力、未来教育计划、宗教、外貌甚至身高上都彼此相近(Hill & Peplau, 1998)。他们对性行为和性别角色的态度也很相似。而且,在研究开始的时

候背景最相近的约会对象在1年和15年后最有可能在一起。

当然,说朋友和伴侣倾向于彼此匹配并不是指他们必须在所有的方面都一样。当不同种族、宗教信仰、社会群体的人们有机会交往并且发现他们有共同的价值观、兴趣时,友谊和爱情通常会超越背景上的不同。在美国,越来越高的异族婚姻就是一个证明。根据人口普查的数据,大约1.8%的婚姻是异族婚姻,比1980年的1.3%要高,而在1970年,这个比例还不到1%(U.S. Bureau of the Census, 1990)。来自数量较少的群体的人,譬如日裔或印第安人,同族内和异族婚姻的比率大体相同(John, 1988; Lee & Fernandez, 1998)。双方宗教信仰不同的婚姻也很普遍,在美国大概有20%的新教徒,40%的天主教徒和50%的犹太教徒与和自己宗教信仰不同的伴侣结合(Stover & Hope, 1993)。

应该如何解释相似性效应呢?为什么在人际吸引中相似性如此重要?对此有几种解释(Rubin, 1973)。首先,相似性通常是有回报的。与我们相似的人倾向于同意我们的观点,这样增强我们对自己观点的信心。与之相反的,如果有人不赞同我们,批评我们的观点、品味和判断,我们会感到很不愉快。相似的价值观和兴趣提供了与他人共同活动的基础,不管是参加对核电厂的示威或者去参加祈祷会。相反,在价值观和兴趣上的不同可以导致彼此厌恶和回避(Rosenbaum, 1986; Tan & Singh, 1995)。

对相似性-喜爱联结的第二种解释来自认知失调理论。喜欢一个人同时又在基本问题上不同意这个人的看法会在心理上造成不适。为了最大化认知一致,我们会喜欢那些同意我们观点的人,不喜欢那些观点与我们不同的人。对认知一致的期望驱使我们选择和我们观点近似的人作为朋友,但是也可能会使我们夸大和朋友观点一致的程度。通过相信我们的朋友和我们观点一致,甚至认为自己的观点有误,也可以使我们保持认知一致。

对相似性效应的第三种解释是人们有意地选择在态度和社会欢迎性(social desirability)上与自己相似的人作为伙伴。我们可能都喜欢约会那些漂亮、富有、出名的人,不过最后我们的伴侣通常是那些和我们相似的人。那些抽象的理想化人物形象受到真实社会生活限制的影响。这与我们在第1章中讨论的期望-效价理论一致。这个理论提出人们不仅仅考虑一个特定选择的回报价值(譬如,一位可能的约会伙伴的吸引力),还要考虑成功实现这个选择的可能性(成功和此人约会)。在现实生活中,社会欢迎程度最高的个体需求率最高,他们拒绝他人的概率也很高。期望-效价理论认为人们倾向于接近他们真正有希望吸引到的、而且又是他们所欲望的那些人。这样,人们倾向于选择那些在社会吸引力上与他们相似的人。

对外貌吸引的研究阐释了这一过程。人们通常更喜欢俊男美女。但是,人们实际的约会伙伴和自己的外表吸引度是匹配的:美丽的女子约会英俊的男士,相貌一般的男子约会普通的女子(Feingold, 1988)。譬如,Valerie Folkes(1982)研究了一个录像约会服务机构的成员。作为机构服务的一部分,其成员可以观看可能约会对象的录像采访,

然后决定是否与对方约会。Folkes对每位成员的外表吸引程度打分,并询问他们与谁联系要求约会。她发现无论是男性还是女性都倾向于追求与他们在外表吸引度上相近的异性。本身非常有吸引力的人才会选择与外表出色的异性约会。

虽然已经有大量的研究支持相似性效应,但是对导致关系亲密的个体具有相似态度的机制是什么仍然存有争议。有三种可能的机制值得进一步思考(Aron, 1988; Kalick & Hamilton, 1988)。为了便于理解,请思考下面的例子:为什么男女朋友对宗教可能持有相同的看法?

- 选择性吸引:一个可能性是每个人都有自己独特的宗教观,人们以自己的宗教观为标准选择约会对象。只有具有相似宗教观点的个体才可被接受,宗教看法不同的个体则被排除。这种选择效应可以在最早选择朋友和约会对象的时候出现,或者出现在两个人相互了解更加深入,要做出是否继续交往的决定的时候。
- 社会影响:另一个可能是两个人起初在态度上是有差异的,但是逐渐的被说服而改变自己的观点。结果,随着时间的推移,他们可能更加相似。这里起作用的机制是社会影响,它使得两个人的态度向更近似的方向改变。
- 环境因素:第三种可能性是两个人的关系受到特定环境因素的共同影响,结果导致两个人的态度相近。譬如,参加某宗教学校的学生们可能对宗教怀有相当接近的看法。在这种情况下,他们表面上的"匹配"实际上是社会环境的力量限制了可能伙伴的选择范围。

在日常生活中,相似性的原因和匹配的过程是复杂的,几个不同的机制可能共同起作用,使得相似和喜欢联结起来,并经常为人所见。

虽然相似性通常会引起好感,但是也有一些例外。有些时候相似性代表着威胁。如果有人和我们一样有心脏病或者遇到了不幸的事件,我们可能因为自己的软弱而焦虑,所以可能宁愿躲开此人。这一点在Novak和Lerner(1968)的研究中得到体现。他们稍稍变化了虚拟他人技术,要求被试读据称是其他学生填写的问卷,问卷中体现的态度要么和被试相似,要么与他不同。研究者同时引导被试认为问卷填写者受到情绪困扰或者十分正常。

在"有情绪困扰"的情况下,另一个人在问卷的末尾写道:"我不知道在这里写这些话是不是合适,但是去年秋天我精神曾经崩溃,并不得不入院治疗了一段时间。自那以后我和一位精神病医师定期见面。你可能注意到,我现在情绪仍然很不稳定。"而在"正常"的情况下,问卷末尾没有这段话。在"正常"情况下,态度的相似性会增加好感。但是在"有情绪困扰"的情况下,态度相似却会使好感降低,也就是说虽然态度相似,但是人们仍然比在态度不同时更迫切的要求躲避对方。

另一个问题是人们之间的不同可能会有很大正面影响。我们很少有人愿意和自己的"克隆"来往。友谊的欢乐包括刺激和新奇,学习新的观点,学习欣赏丰富的人生经历。当我们感觉到其他人的接纳后,我们就更容易体会到不同的好处。在Walster和

Walster 的一个研究中(1963),他们假设如果被试(大学生)事先知道对方会接受自己的话,他们就更愿意和与自己不同的陌生人交往。学生可以选择参加两种不同的讨论组,一个讨论组的参与者与他本人近似(同为大学生),另一个讨论组的参与者则与他背景不同(心理学家或者工厂工人)。在做出选择之前,有的被试被告知讨论组里的人可能会不喜欢他,有的被试被告知讨论组里的人都很喜欢他。当被试确定别人会喜欢他时,他更愿意和不同的人一起讨论。而当他知道别人可能不喜欢他时,他就想和相似背景的人一起讨论。接受感可能是忽略分歧的前决条件。

朋友的兴趣和技能与自己不同还有一个优势就是共享的知识可以使双方受益。譬如,在计划一次集体远足时,如果有人了解帐篷和装备,有的人可以计划饮食,还有一个人对该地区比较熟悉,可以选择一个较好的野营地,就非常方便。在传统的婚姻中,妻子是"家务专家",丈夫是"赚钱专家",伴侣的角色不同但却是互补的。当我们说"反向吸引"时,我们通常指得是具有不同知识和技能的人们共同贡献于一件事的互补角色关系。但是,大多数的互补需要双方有近似的价值观和目标,譬如期望在野外露营度过周末或者对如何组织婚后生活有共同的信念。

总之,研究表明相似性、熟悉性和接近性是影响人际吸引的重要因素。我们也注意到在这些因素中也有一些例外。补充这些例外才能够对人际吸引的过程有一个完整的了解。但是这些较少的例外并不削弱一般原则的重要性。

这些因素不仅是好感产生的原因,也是好感的后果。接近性引起好感,但是,一旦我们喜欢了某人,我们就经常采取措施以便保证我们在未来会和此人接近。第一年的室友可能是随机分配到的。但是如果接近性带来了友谊,他们就可能在下一年度尽力继续住在一起。相似性也是如此。对结婚超过 21 年的伴侣的一个纵向研究发现(Gruber-Baldini, Shaie, & Willis, 1995),在最初的测验中,伴侣在年龄、教育、心智能力(如语言流畅、归纳思维、态度灵活性等)上表现类似。随着时间的推移,他们在这几种测验中表现得更为相近。这些结果显示,相似性可以首先使两个人在一起,然后随着他们关系的继续发展,他们分享观点和经验,由于这种联系他们倾向于越来越相近。

8.5 个人特性

究竟什么决定了我们喜欢某个人超过另外一个人呢?对这个问题没有一个简单的答案。有些人非常喜欢红发和雀斑,有些人对这些特征却十分厌恶。有的人最重视同情心,有些人却对智力给予最高关注。人们对最有吸引力的特性的认同存在着个体差异。为社会赞许的个人品质也有很大的文化差异。譬如,在美国许多人认为瘦削是种女性美,而有的社会认为丰满的女性才最吸引人。研究者试图发现在美国社会中与吸引相关的一般品质。

几十年前,Norman Anderson(1968a)在一个表内收录了 555 个形容个体的人格特

质。他要求大学学生评判他们会在多大程度上喜欢具有一种表内人格特质的个体。结果表明有一些特质受到普遍赞许,而另一些则普遍地不受欢迎。排在最前的是与信任相关的一些特质,包括真诚、诚实、忠诚、可靠,而排在最后的包括不诚实和虚伪。其他两个受赞许的人格特质是个体有热情(warmth)和竞争能力(competence)。看来,我们喜欢那些人际交往中表现热情的个体,尊敬那些我们认为有竞争能力的个体(Lydon, Jamieson, & Zanna, 1988; Rubin, 1973)。

一、热情

什么使得一个人看上去热情而友好,而另一个却冷酷超然?对这个问题我们还没有一个完整的答案,不过其中一个重要的因素是要有积极的看法(Folkes & Sears, 1977)。当人们喜欢外部事物,赞美它们时,他们看起来很热情。也就是说,当人们对人和对物有积极的态度时,他们显得热情。相反,当人们不喜欢外部事物,蔑视它们,认为它们很可怕,并且十分挑剔时,他们就显得冷酷。

为了检验这个观点,研究者要求被试读或者听采访的过程。在采访中,被访问者需要对政治领袖、城市、电影和学校课程进行评估(Folkes & Sears, 1977)。有的时候被访问者对大部分项目表现出积极的态度,他们喜欢几乎所有的政治家、城市、电影和课程。在其他情况下,被访问者大多数时候都表现出消极的态度。如研究者所预测,被试对那些态度积极的被访问者的好感要高于对那些态度消极的被访者的好感。其他分析表明,这种较高的好感可能并不是通过观察到积极的被访问者具有更高的智力水平、知识或者态度相似而产生的。除了言语表现得积极之外,人们也可以通过非言语行为,譬如微笑、专注地观看或者情感表达来使他人感到热情(Freidman, Riggio, & Casella, 1988)。

二、竞争力

通常,我们喜欢那些社交能力强、聪明和富竞争力的个体。在哪方面竞争力强对人际吸引最重要由与特定个体关系的性质决定:作为朋友我们喜欢那些善谈的人,作为机械工我们赞赏那些修理汽车本领高强的人,教授则喜欢博学的演讲者等。比起没有竞争力的人,与有竞争力的人在一起能够带来更多的好处。

一个关于竞争力重要性的证实来自对健谈者的研究(Leary, Rogers, Canfield, & Coe, 1986)。在第一个研究中,大学生被试提供对健谈者和不善言辞者的描述。他们报告说那些谈自己太多的人或者总是谈一些琐碎、陈腐的事情的人最令人厌烦。那些在谈话中过于被动、单调乏味或者过于严肃的人也很不受欢迎。在第二个研究中,学生们听谈话录音,这些谈话经研究者设计,或者比较有趣,或者比较令人烦闷。对那些比较让人烦闷的谈话者,学生的评价也比较低,他们被认为是不大友好、更少快乐、更不受欢迎、更少人情,所以更不被喜欢。相反,做一名有趣的谈话者提高了得到他人好感的

可能性。

在竞争力导致好感的定律中，有一个特例存在，就是当某人有点过于完美时，竞争力可能并不会导致好感。在一个研究中，所用的录音是一名学生在申请入学时的测试表现(Aronson, Willerman, & Floyd, 1966)。实验有两种情况，一种是申请人表现得十分完美，几乎每个问题都回答正确；另一种是申请者表现平平。录音最后增加了一个转折：测试结束后，被试从录音中听到申请人把咖啡打翻，洒在自己身上。

结果表明正常的竞争力导致好感这一效应：表现出色的申请者比表现平平者更受喜欢。但是，当出色的申请者有个小小的失误时，获得的好感要多于他表现完美无缺的情况。很明显，打翻咖啡显得这个智力超常的学生更有"人性"，从而使他更受欢迎。而相反，对平庸的申请者来说，打翻咖啡使他更不受人喜爱。

三、外表魅力

虽然我们都知道不应该以貌取人，但是我们很难避免在外貌基础上形成对他人的印象(Berscheid & Reis, 1998)。当其他条件相同时，我们更喜欢美丽的人(在特定文化的标准下)(Hatfield & Sprecher, 1986)。一个原因是人们的刻板印象，认为外表好的人也会有其他优秀品质。长得较好的人通常被认为社会交往能力更强、更友善(同时也更虚荣)。实际上，有证据显示高吸引力的人在社交场合表现得更自在，有更多受人瞩目的社交技能(Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991; Feingold, 1992)。

更奇怪的是，高吸引力的人还被认为具有一些和美丽无关的特点，譬如心理健康、属于主导型人、聪明等(Jackson, Hunter, & Hodge, 1995)。下面是一些相关的研究结果：在学业成绩相同的情况下，教师评价漂亮的孩子比不漂亮的孩子更聪明、更受欢迎(Clifford & Walster, 1973)。学生在给一位女教师打分时，如果她被化妆得比较美丽，那与她素面朝天的情况相比，学生认为她课讲得更有趣，是位好的老师(Chaikin, Gillen, Derlega, Heinen, & Wilson, 1978)。学生对政治候选人的评价也会受到候选人外貌的影响(Budesheim & DePaola, 1994)。甚至在法庭上，有吸引力的罪犯有时会得到宽大的判决(Mazzella & Feingold, 1994)。研究并没有发现外貌和智力、幸福感、主导控制或者心理健康之间有实证联系(Feingold, 1992)。

人们对有身体缺陷的人通常都有特定的刻板印象。在一个研究中，大学生把"温柔"、"可爱"、"已婚"、"聪慧"这些词和"女性"这个类目相联系。但是与"残疾女性"相联系的词语就是"丑陋"、"无生气"、"残废的"、"孤独"、"受人同情的"(Hanna & Rogovsky, 1986)。在另一个研究中，高中学生评价一个用助听设备的学生比另一名正常学生更内向、害怕、抑郁、感到不安全(Silverman & Klees, 1989)。

相似地，人们对胖人的看法通常比较负面，部分的是因为人们认为胖人应当为自己的超重负责(Crandall & Biernat, 1990)。这种反对胖人的态度可能十分有害，从有关胖子的玩笑到工作上的薪资歧视都是。对超重女性的社会态度往往更加残酷。在一个

研究中，大学生认为一位超重女性与一位正常女性相比具有更少的吸引力、能力低、更少热情，但是他们对超重男性和正常男性的评价并没有显著差异(Regan, 1996)。另一个研究发现超重的女大学生比起消瘦的女生更难从父母处获得经济支持(Crandall, 1995)。以瘦为美的社会风气使得在年轻女性中出现如厌食症、贪食症这样的威胁生命的进食障碍。

除了认为外貌有吸引力的个体具有其他优秀品质这样的刻板印象外，人们喜欢有外貌吸引力的人的第二点原因是"美丽辐射效应"。人们认为与一个十分有吸引力的人在一起对自己十分有利，因为这可以提升他们自己的社会形象。Michael Kernis 和 Ladd Wheeler(1981)假设当人们和一个有吸引力的朋友在一起出现时才会有这种美丽辐射效应，与一个有吸引力的陌生人在一起则不会引起这种效应。

为了验证他们的观点，Kernis 和 Wheeler 设计了一个实验室实验。被试看到两个人在一起，目标个体具有中等吸引力，而他旁边的人与之性别相同，且吸引力或者高于平均水平或者低于平均水平。这两个人或者作为朋友出现，或者作为陌生人出现。如研究者预测，朋友和陌生人这两种情况的结果是相反的。当两个人被认为是朋友时，就会出现美丽辐射效应。如果看到目标个体与非常有吸引力的朋友在一起，那么对他自身吸引力的评价会有所提高；如果看到与吸引力很低的朋友在一起，对目标个体的评价会降低。但是，如果两个人被认为是陌生人时，结果恰恰相反。当目标个体与一个非常吸引人的陌生人在一起时，对他的评价反而会降低。性别对结果并不产生影响：不管是男性还是女性，都得到同样的结果。其他研究也表明无论男性还是女性，当他们与有吸引力的朋友或者伴侣在一起时，对他们的评价会提高，当他们的同伴没有吸引力时，对他们自己的评价会降低(Geiselman, Haight, & Kimata, 1984)。

外貌吸引研究的另一个重要领域是异性约会。在一个经典研究中，Elaine Walster 和她的同事(1966)组织了一次"电脑舞会"，在当晚大学生的舞伴都是随机分配的。研究者秘密对所有舞会参加者的外貌打分。在舞会结束后，研究者要求学生评价他们对自己舞伴的喜欢程度。结果显示，被实验者打分为吸引力高的人被人喜欢的程度也较高。

虽然外表魅力效应的范围十分广泛，但是我们要小心不要高估其作用。正如其他的刻板效应，外貌对我们判断的影响会随着我们掌握的对个体更多的特定信息而降低(Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991)。

四、伴侣选择中的性别差异

到目前为止，我们研究了三种个体特点——热情、竞争力和外貌吸引，它们在一系列社会关系中都会影响到人际吸引，这些因素也会影响到约会对象和伴侣的选择。此外，大量对异性伴侣选择的研究发现人们选择伴侣时所重视的特质有一些稳定的性别差异。首先，许多研究表明虽然两性都喜欢伴侣具有外貌吸引力，但是男性对伴侣外貌

吸引力的重视程度超过女性(Feingold, 1990; Jackson, 1992)。譬如,在美国进行的一项全国调查中,女性比男性更愿意与外表不是那么“有吸引力的”人结合(Sprecher, Sullivan, & Hatfield, 1994)。第二,对年龄也有不同要求,女性更喜欢比自己年纪大些的伴侣,而男性更喜欢年轻些的伴侣。第三,女性比男性更注重伴侣的经济情况。在前面提到的美国全国调查中,男子比女性更愿意与没有稳定工作、收入比自己少或者教育程度比自己低的人结合。而相反,女性更愿意与有稳定工作、比自己挣得多、教育程度更高的人结合。这些性格差异不仅仅出现在美国,也存在于其他文化中。

对这些稳定的性别差异存在两种相反的解释(Sprecher et al., 1994)。社会文化角度强调男性和女性有不同的社会角色,男性被认为是供养者,他们决定了家庭的经济和社会地位;女性则被认为是主妇,负责照顾家庭和孩子。此外,通常女性的经济地位低于男性,受教育的机会也少于男性。很合理的结果就是女性选择能够提供更多资源的丈夫,而男性选择献身于家庭的年轻女性。与此相反,进化论理论家给出了完全不同的解释。David Buss(1989)和他的同事提出为了使繁衍后代的成功率最大,男性和女性发展出不同的配偶偏好。因为女性培育婴儿的“投资”很重(十月怀胎,一段哺乳期,照顾婴儿),她们选择可以提供有价值的物质资源的伴侣,而在现代社会,就是要求伴侣受到良好的教育,有一份好工作。因为男性可以使很多女性怀孕,却不必在抚育孩子问题上投资过重,所以对他们来说重要的是寻找女性繁育后代能力的特征。他们喜欢年轻的、有吸引力的女性,因为这些在人类的进化历史上标志着女性的健康与繁殖力。如果社会文化的解释正确,我们可能会发现男性和女性的择偶偏好有一定的变化,因为两性的教育机会和工作经验都变得近似。而相反,如果进化论的解释正确,男女变化的社会角色对择偶偏好的影响相对较小。

五、“致命的吸引”

最后需要注意的是,最初吸引我们的某人身上的个人品质有时却可能成为两人关系中最致命的缺陷。一位最初被一名男性事业成功和自信吸引的女性后来可能发现他是一个独断的工作狂。这一点在对大学生浪漫关系中的“致命的吸引”研究中得到体现(Felmlee, 1995, 1998)。在第一个研究中,研究者要求学生回忆他们最近结束的浪漫关系,并且要求他们列出最初对方吸引他们的特点。把回答按照频率排序,由高到低为对方的外貌(“性感”、“美丽的眼睛”),和对方在一起感到愉快(“幽默感”),对方体贴,有能力,两人兴趣相投。然后,研究者要求学生回忆他们最不喜欢的对方特点。这项研究的结果显示,正是一些最初吸引彼此的特点最终导致了两人的分离。譬如,一名女生和她前男友在一起的原因就是她受到他那种“无所谓,反正我高兴就行”态度的吸引。但是,后来她报告说他最大的缺点就是不成熟。在另一个例子中,最初的吸引是对方对自己“强烈的兴趣”,不过后来这种强烈的兴趣成为嫉妒心、占有欲太强而被看做缺点。竟

争力也可能成为负担。一个男生最初受前女友的吸引就是因为她的聪明和自信，但是后来他却不喜欢女友过强的“自我”。学生回忆的分手中大约有30%涉及了“致命的吸引”。研究也表明当个体为另一个人所具有的独特的、极端的或者和自己很不同的特点吸引时，就更容易出现这种“致命的吸引”。

8.6 爱　情

爱情不但是诗人和艺术家所青睐的主题，在现在的科学研究中也非常受欢迎（Dion & Dion, 1996; Hendrick & Hendrick, 1992）。在美国，大多数人相信爱情是幸福婚姻的关键。在20世纪60年代，Kephart（1967）做了一项有关年轻人爱情-婚姻关系的调查。他要求超过1000名大学生回答下面的问题：“如果一个男人（或女人）具备你所期望的所有品质，但是你不爱他（或她），你会不会娶（或嫁）这个人？”调查结果显示在表8-2中。

表8-2　有关“你会不会选择没有爱情的婚姻？”的统计/（%）

大学生如何回答下面的问题“如果一个男人（或女人）具备你所期望的所有品质，但是你不爱他（或她），你会不会与这个人结婚？”

	1967年		1976年		1984年	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
会	11.7	4.0	1.7	4.6	1.7	3.6
不知道	23.7	71.7	12.1	15.4	12.7	11.5
不会	64.6	24.3	86.2	80.0	85.6	84.9

注：这3年的数据都来自大学男生或者女生的问卷反馈。最早的数据由Kephart（1967）采集。在用词上，他除了使用“男生（女生）”而不是“男人（女人）”外，和上面的问题完全相同。

引自：Simpson, J.A., Campbell, B., & Berscheid, E., 1986.

在1967年，大多数男性的回答是“不会”，他们不会娶自己不爱的女子。但是，大多数女性回答“不知道”，只有四分之一的女性很明确地回答“不会”。几年以后，两性对婚姻的态度，尤其是女性，变得更加罗曼蒂克了。在1976年和1984年的两次调查中，研究者询问新一代美国大学生同样的问题（Simpson, Campbell, & Berscheid, 1986）。1976年的调查有86%的男性和80%的女性表示他们不要没有爱情的婚姻；1984年男性明确拒绝的比例基本不变，而女性拒绝的比例上升到近85%。

文化视角

父母之命 媒妁之言

虽然爱情可能是最强烈的个人体验，但是有越来越多的证据显示文化影响了我们的爱情体验。在美国，大多数人难以想像没有爱情的婚姻。个人主义的文化导向使得美国人在爱情上高度重视个人的选择。与此相反，许多传统社会反对将个人选择和爱情作为婚姻的基础。在印度的一些地区，婚姻是由父母安排的。Giri Raj Gupta(1992)指出，在印度爱情并不被看做婚姻的重要基础。当父母选择新娘的时候，他们关注的是好的性格、服从、料理家务的能力、宗教信仰和外貌；在选择新郎的时候，男方的社会经济地位和受教育程度以及未来收入的高低是最重要的。

在传统社会中成长的年轻人服从父母在选择伴侣时的意见。当 David 和 Vera Mace(1960)向印度女孩解释美国的婚姻传统时，她们表达了自己对自由选择所带来的危险的担心。一个女孩提出，如果一个美国女孩很害羞不能引起男孩子的注意，她是不是可能一辈子都嫁不出去。另一个女孩认为，吸引男孩子的注意是可耻的，“那使得结婚就像一场竞赛，女孩子们为男孩子而竞争，使得她们装出比真实自己要好的假象”(pp.144～145)。其他女孩赞赏由父母决定未来丈夫的婚姻方式：“嫁给合适的人对我来说太重要了。如果让我自己去找这样一个人，我会很容易犯错误”(p.145)。支持安排婚姻的人强调父母比子女对性格的判断要更准确，激情对婚姻来说是不现实的基础。门当户对匹配好的伴侣可以逐渐学习寻找爱情和满足。

在近期的一项研究中，Robert Levine 和他的同事(1995)研究了 11 个国家的大学生对爱情和婚姻的态度。研究者预测在对爱情的态度上，西方个人主义文化中的被试与经济不发达的集体主义文化下的被试会有显著差异。为了验证这一假设，他们要求学生回答 Kephart(参见表 8-2)曾经使用过的关于爱情是否是婚姻前提的问题。研究者同时给各国集体主义和个人主义的程度在一个连续量表上打分。正如他们所预测的，西方个人主义文化下的年轻人(美国、澳大利亚、英国)比东方集体主义文化(印度、巴基斯坦、泰国、菲律宾)下的年轻人更强调爱情对建立婚姻的重要性。个人主义程度和爱情对婚姻的必要性存在着 0.56 的高正相关。特定文化下的生活水平和对爱情的强调相关甚至更高，达到了 0.76。研究者发现，在中国香港地区和日本这近些年来经济繁荣的两个集体主义文化下，对爱情作为婚姻基础的强调位于西方发达国家和发展中的东方各国之间。最后，对爱情的信念和婚姻幸福存在着相关。在像美国这样的个人主义文化中，离婚率要大大高于集体主义文化，而前者强调爱情在婚姻中的重要性，后者对婚姻的态度则更实际。

一、体验浪漫的爱情

在介绍对爱情的研究之前，请先读一下下面的故事：

> 星期一，23岁的约翰孙和19岁的艾琳还完全是陌生人，他们都从旧金山搭乘火车，他们的坐位在同一过道的两侧。直到星期三约翰孙才走到过道的另一侧。后来新娘回忆到："我那时已经下定决心，如果他问我愿不愿意嫁给他，我会告诉他我愿意。""我们主要用眼睛交谈。"约翰孙说。星期四这一对年轻人在 Omaha 下车，并且准备结婚。因为如果两人在 Nebraska 结婚的话，就不需要征得新娘父母的同意，所以他们过河到了艾奥瓦州的 Council Bluffs，星期五两人结为夫妻。

这个故事可能让你想起了文学作品中的罗密欧和朱丽叶。但是你自己是否曾经体验到这种第一眼就决定了的不可思议的爱情呢？

当研究者要求大学生回答他们自己最强烈的爱情体验与上面这种罗曼蒂克的模式相比有多接近时，只有40%的学生说他们曾经有过类似的强烈感情（Averill & Boothroyd, 1977）。另有40%的学生回答说他们从未体验过上面故事所讲到的类似情感。剩下的人说自己最强烈的爱情体验和故事中所讲述的只是部分的相似。答案的范围显示了爱情研究者的一个困境：如何捕捉到爱情的关键特征，并且同时能够描述人们的各种各样不同的体验。表8-3列举了人们将爱情概念化的一般途径。

表8-3　爱情的定义

当人们说"我爱你"的时候，他们所指的可能完全不同。研究者已经确定了人们定义爱情的6种不同方式（Lee, 1973）。这些爱情类型是理想化的类型，每个个体都可能综合一种以上的类型来定义自己的爱情。下面引用的定义来自一个爱情问卷，它是由 Clyde 和 Susan Hendrick 设计的（1989）。

- 罗曼蒂克的爱（romantic love）：爱情是情感完全燃烧的体验。一见钟情是这种爱的典型，外表吸引则是关键。一位罗曼蒂克的爱人可能会同意下面的话："我和他（她）之间有着那种奇妙而又正确的物理化学反应。"
- 占有型爱情（possessive love）：一位占有型的爱人情感上是紧张的、嫉妒的，完全被伴侣迷住。他（她）完全依赖于自己的伴侣，所以很害怕被拒绝。他（她）可能同意下面的话："如果我的爱人不注意我的话，我会感到整个人没有生气。"
- 最好朋友的爱（best friends love）：爱情是一种舒适的亲密关系，逐渐地从朋友、共同分享和自我展露中发展出来。最好朋友的爱是深思熟虑的、温暖的、富于同情心的。处于这种爱情里的人可能会认为"我最满意的爱情关系是从友情中发展出来的"。
- 实用主义的爱（pragmatic love）：也就是"爱情就是在市场上挑选一位合适的伴侣，它要求的就是两个人之间的关系平稳，两个人能够很好相处，并且满足双方的基本需要"（Lee, 1973, p.124）。实用主义的爱情追求满足而不是激情，他（她）可能认为"选择伴侣时可以考察对方如何看待自己的事业"。

（续表）

♥ 利他的爱(altruistic love)：这种爱情是无条件的关心、给予和原谅。爱情是一种责任，是对被爱者无任何附加条件的给予。“如果我不把伴侣的幸福放在我自己幸福之前考虑的话，我是不会快活的。” ♥ 游戏的爱(game playing love)：这种人对爱情就像其他人打网球或者下象棋一样：享受“爱情游戏”并且在游戏中取胜。没有一段关系能够长久维持，通常在对方变得令人厌烦或者过于认真之时结束。一个游戏者可能会认同“我喜欢与不同的人玩‘爱情游戏’”这句话。

研究者不畏挑战，开始找出各种与浪漫爱情有关的不同思想、情感和行为。我们关于爱情的所有信息大多数都来自对年轻美国白人中产阶级的研究。但是，爱情体验在不同文化和不同历史时期都是存在的(Hunt, 1994)。所以，在把当前的研究结果推广时一定要十分谨慎。

1. 爱情思想　20世纪70年代，Zick Rubin为了了解陷入爱河的人们的典型思想而进行了一些研究。他(1970, 1973)把爱情定义为对另一个人的一种态度，也就是对所爱的人所拥有的一组独特想法。在对大学生的研究基础上，他确定了恋爱中人们思想的三个主要主题。第一个主题被他称为依恋，这是一种需要对方的感觉。这种感觉的例句是“我难以想像没有________的生活。”这些话反应了个体意识到他或她对伴侣的依赖，希望伴侣能够提供有价值的回馈。第二个主题是对另一个人的关心，可以用下面这句话来表达：“我几乎可以为________做任何事情。”为对方的利益着想，随时满足对方的需要是这个主题的中心。第三个主题强调信任和自我展露。Rubin用这三个主题创造了一个纸笔爱情量表，用来测量一个人对另一个人爱情思想的强度大小。

2. 爱情行为　为了测量某人是不是爱自己，我们通常不仅仅依赖于言语，还要看对方的行动。如果一个人表达了爱意，但是却忘了我们的生日，和别人约会，批评我们的外表，从来不信任我们，我们一定会怀疑他或她的真诚。Swensen(1972)要求不同年龄的人回答什么样的行为和爱人的联系最为紧密，得到的答案大概可以分为7类，也就是说有7种不同的爱情行为。

- 说“我爱你”或者其他表示爱情的话语。
- 表达爱情的身体语言，譬如拥抱和接吻。
- 言语上的自我表露。
- 当爱人在场时，非言语的表达诸如愉快和放松之类的感觉。
- 物质表示，譬如送礼物或者做某些能够帮助爱人的事情。
- 非物质表示，譬如关注爱人的行动，尊重他或她的想法，或者给爱人以鼓励。
- 表现出愿意忍受爱人的一些缺点，愿意为了维持关系做出一些牺牲。

Swensen发现很多浪漫爱情行为表现也可以从对父母、兄弟姐妹和同性朋友的爱的表达中看到。

King和Christensen(1983)确定了一些特定事件，这些事件能够预示正在约会的异

性距离婚姻的殿堂还有多远。大多数情况下,研究中的大学男女朋友经历了一系列可预测的事件。在关系发展的初始阶段通常包括花一整天时间在一起,用昵称称呼彼此。接着,双方正式确立男女朋友的关系,接受邀请后以情侣身份共同出席。进一步的发展就是互相说"我爱你",并且不再和其他人约会。通常再下一步就是考虑搬到一起住,或者结婚,或者一起度假。最重大的发展就是搬到一起住或者订婚。虽然不同的人在他们关系发展的速度和程度上有所不同,但是大多数的情侣都是按照相似的关键事件顺序发展关系的。

3. 爱的体验 区别爱情和友情的一个重要特征就是生理上的特殊体验。很多流行歌曲中都描写过恋爱中的人心脏不规则地跳动、晚上无法入眠、难以集中精神。为了进一步研究处于爱情中人的生理体验,研究者要求 679 名大学生评估他们在现在或者是最近的爱情关系中体验到的不同感受的强度(Kanin, Davidson, & Scheck, 1970)。

最常见的反应就是强烈的身心愉快感(79%的学生报告有此感受)和很难集中注意力(37%的学生报告)。其他的反应包括"在云中漫步"(29%)、"想要跑、跳、尖叫"(22%)、"在约会前感到紧张"(22%)、"感到眩晕、无忧无虑"(20%)。还有一些强烈的躯体感受,譬如 20%的学生报告说他们感到手发冷、心慌、脊背感到发麻;还有 12%的学生说他们有失眠的体验。

研究者也发现男女在爱的体验上存在差异;女性报告更多的强烈的情绪反应(Dion & Dion, 1973)。不过,这个发现是性别差异造成的还是因为女性更愿意袒露这些体验仍然是个未知数。

总之,研究已经确定了在美国通常与爱情相联系的一些思想、情感和行为。但是,研究也发现,在特定的爱的体验上存在着个体差异。这表明有不同类型的爱存在。下一部分我们将对比激情式爱情和同伴式爱情。

二、激情式爱情和同伴式爱情

1. 激情式爱情(passionate love) 它被形容为"一种狂野的情感状态:温柔的、带有性欲的体验;狂喜和痛苦、焦虑和解脱、利他和嫉妒共同存在,形成了复杂的情绪体验"(Berscheid & Walster, 1978, p.177)。情绪在激情式爱情中起着关键作用。人们为激情所控,不可抗拒地被吸引到爱人的身边。Elaine Hatfield 和她的同事设计了一个激情爱情量表,目的是测量人们对这种爱情类型体验的强度(Hatfield & Rapson, 1987)。量表中的一些典型陈述为"有时我感到我失去了对思想的控制,脑子完全被________占据了"和"我感到________强烈的吸引我"。Hatfield 认为体验激情式爱情的能力是普遍存在的,虽然社会文化因素可能会影响到激情式爱情的表达方式。

推动激情式爱情的生理唤醒可能受许多因素影响。性欲望、害怕被拒绝、要了解某人的兴奋、父母或者是情敌的压力带来的挫败感、与爱人争吵带来的愤怒都可能造成生理唤醒,这和 Schachter(1959)发现的焦虑会促进依恋的愿望有些类似。譬如两个研究

表明，在焦虑量表上得分高的青年人报告更多的激情式爱情的体验。不管这种爱的原因是什么，它都有一种不可控制的性质。这可以作为在身处爱河之中的人经常会做出些平时他们无法接受的事的解释，譬如婚外情(Berscheid, 1983)。这时他(或她)给自己的解释是：无法控制自己。

激情式爱情的另一个因素就是对方占据自己的思想。爱情使人们脑海中充满对方的形象，他们把对方理想化了，认为对方在所有的方面都完美无缺。激情式爱情通常被认为来得快、去得也快。这种爱情的体验虽然强烈，但是却很脆弱和短暂。

2. 同伴式爱情(companionate love) 它被认为是"感到自己的生命和爱人的生命密不可分地交错在一起时的爱情"(Berscheid & Walster, 1978, p.177)。这是一种更实际的爱情，它强调的是信任、关心、对伴侣缺点和习惯的容忍。同伴式爱情的情感基调相对激情式爱情来说更加温和，温暖和柔情要多于激情。同伴式爱情发展得比较缓慢。同伴式爱情和激情式爱情究竟哪一种是更真的爱情，不同的人对这个问题的看法不同。但是，许多家庭研究者认为同伴式爱情为长久的关系提供了更坚实的基础。

激情和同伴式爱情的差异引发了一些有趣的问题，这些问题和在亲密关系中的情感体验有关。譬如，恋爱关系建立初期以激情洋溢为标志，但是随着关系的发展情感平静就成了主要特征。为什么会出现这样的情况呢？Ellen Berscheid(1983)提出了一个解释，她认为随着时间的推移，新鲜感和惊奇感消退了，爱人的理想化形象与人类不完美的真实开始冲突，双方发展出来固定的交往模式，两个人的生活都开始稳定下来。

但是，Berscheid 认为随着关系的发展，两个人的相互依赖也随之发展，这样两人之间发生强烈情感的潜在可能性实际上有所提高。对伴侣的依赖性越强，他对我们生活的影响力就越大。但是，在这里有点自相矛盾的是，因为长期在一起，双方学会和谐地安排各自的活动，实际发生强烈情感的频率是比较低的。虽然偶尔可能会触发强烈的情感，譬如当伴侣因为旅行或者生病不得不分开的时候，他们通常都会感到孤独，并强烈的需要对方。另一个能够在长期关系中激起强烈情感的情境就是在可能有第三者介入的时候。

当个体发现自己的情侣和第三者之间已经产生或者可能发展出相互吸引时，就会出现嫉妒(DeSteno & Salovey, 1994)。嫉妒(jealousy)是在当事人自己所重视的关系持久性和质量受到威胁所产生的反应。丈夫发现妻子和别的男人偷偷约会就是一个例子。嫉妒涉及两种类型的威胁：因为可能失去伴侣而对二人关系产生的威胁；被伴侣拒绝和伴侣和第三者在一起的可能性带来的对自尊的威胁(Mathes, Adams, & Davies, 1985)。通常这种情况下人们会感到愤怒、焦虑和抑郁。

其他几个因素也会促进嫉妒的产生。一个对双方关系非常依赖的人，他或她非常在意关系的维持，自己本身也没有什么其他选择，所以更容易嫉妒(White & Mullen, 1989)。譬如，那些相信如果伴侣离开的话，自己没有什么选择的已婚者，他们更容易出现嫉妒心理(Hansen, 1985)。也有研究显示嫉妒和不安全感相关。那些觉得双方关系

不稳固或者认为自己的行为比期望的差很多的人更多感受到嫉妒(Attridge, Berscheid, & Sprecher, 1998)。

你可以想像到,能够引起嫉妒的不同情境是有跨文化差异的(White & Mullen, 1989)。在美国,妻子因为丈夫和其他女人有性关系而感到嫉妒并不为奇。而在有些社会,文化规则要求男人必须有几名妻子,这几名妻子相互间的嫉妒就很不寻常了。而且,通常这几名妻子能够友好相处,关系亲近,除非丈夫对某位妻子或她的孩子显示出文化所不允许的偏爱。同样,当文化允许女性有多位丈夫时,在丈夫之间的争风吃醋就偏离了文化规则,所以并不正常。

三、爱情三角论

为了从理论上全面了解不同类型关系中的爱情,Robert Sternberg(1986)提出所有的爱情体验都由三个部分组成,参见图 8-2。

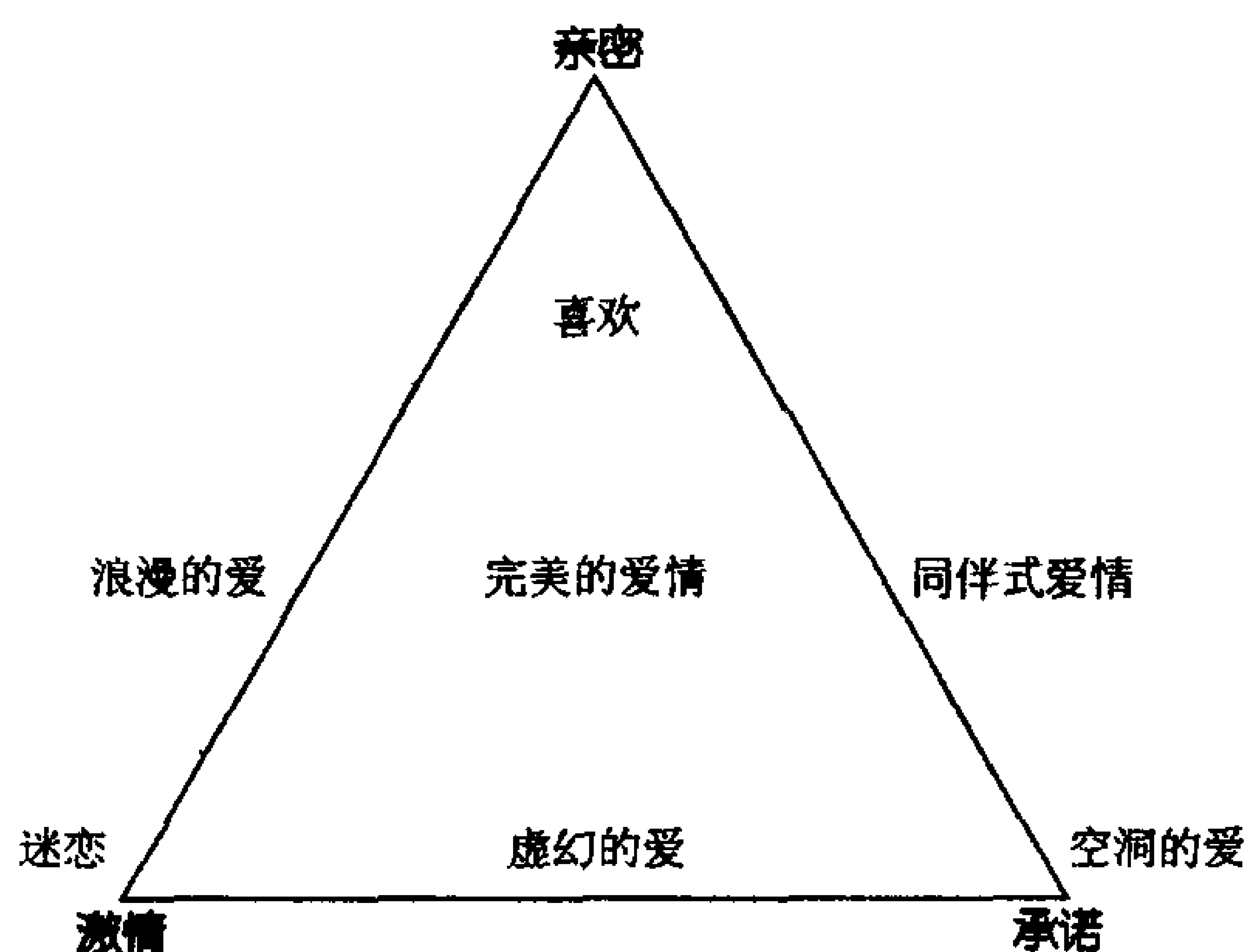


图 8-2 根据 Sternberg (1986)的观点,不同类型的爱反映了亲密、激情和承诺在不同程度上的组合

亲密指的是在关系中感到亲近、相互关联。这个成分包括对爱人的赞赏、照顾爱人的愿望。自我暴露和内心的沟通也很重要。Sternberg 认为无论是对爱人的爱,对孩子或者是最好朋友的爱,其中包含的亲密成分在本质上都是相同的。亲密在所有这些爱的关系中都是最常见的核心成分。

激情指的是在爱情关系中带来强烈情绪体验的驱动力。在爱情关系中,外表吸引和性吸引可能是最显著的,但是,其他的动机譬如需要得到关爱和照顾、需要满足自尊、需要控制也会牵涉在爱情关系之中。

承诺包含两个含意:在短期内,指的是爱一个人的决定;在长期的关系中,则指维持这种爱的承诺。这是爱情中最理性的成分。

Sternberg 根据这三种成分各自存在与否,区分了几种不同类型的爱:

● 喜欢是亲密的体验，但是像友谊那样，不包括激情或者责任。

● 迷恋的爱是激情的体验，但是没有亲密或者责任，譬如在少年男女的初恋中经常能看到这种爱。

● 空洞的爱只有责任却没有激情和亲密，就像在那种乏味却持久的婚姻中看到的那样。

● 浪漫的爱是激情和亲密，但是没有责任。

● 同伴式爱情是有亲密和责任但没有激情，譬如在长久的婚姻中见到的爱。

● 虚幻的爱由激情和责任却没有亲密，譬如一见钟情的爱。

● 完美的爱是爱情的最高体验，包含了亲密、激情和责任这三种爱的成分，这种爱情可能在成年人的爱情关系或者父母和孩子的关系中发现。

8.7 成年人的爱情依恋

近些年来，社会心理学家提出我们可以从依恋理论的角度来理解成年人的爱情。由 Cindy Hazan 和 Phillip Shaver(1987)提出的这个研究途径对近期在爱情关系上的研究产生了重要影响，并且提供了理解爱情的新角度(Simpson & Rholes, 1998)。

在本章的前一部分，我们了解到婴儿和他们的照顾者之间产生了强烈的感情纽带，这种纽带提供了重要的安全感。虽然所有的婴儿都依恋于他们最初的照顾者，但这种依恋并不相同，而是有三种形式：安全型依恋、回避型依恋、焦虑/矛盾型依恋。Hazan 和 Shaver 认为成年人的爱情关系在几个方面与婴儿的依恋很相似。

无论婴儿还是成年人通常都表现出对对方强烈的迷恋，在分别时感到痛苦，努力接近对方，尽量和对方在一起。如婴儿的依恋一样，成年人的爱情纽带也被认为有着生物学的根源："爱情是一个生物学过程，在进化中形成，为的是促进成年性伴侣之间的依恋。因为随着爱情的发展，他们很可能成为需要稳定可靠照顾的婴儿的父母。"(Hazan & Shaver, 1987, p.423)

成年人的爱情依恋在形式上和婴儿的三种依恋类似。一些研究发现成年人的爱情体验可以被分成三种类型：安全型、回避型和焦虑/矛盾型。不同研究得到的被分入这三种类型的成年人比例十分接近，而且这个比例基本上可以和在这三种类型中的婴儿比例进行对照。譬如，一个使用了美国全国代表性样本的研究发现大多数成年人是安全依恋型(59%)，差不多四分之一属于回避型，还有11%属于焦虑/矛盾型(Mickelson, Kessler, & Shaver, 1997)。当然，成年人的依恋与婴儿的依恋之间存在差异。成年人的依恋通常都是交互的：不仅仅得到关心还要付出关心。在这种意义上婴儿和成人的关系就不能称之为交互了。另一个区别是成年人的依恋通常在情侣或者伴侣中出现。最后一点就是成年人的依恋通常和性吸引相关。

孩子早期和父母的感情关系在他们成年后可能会影响到其介入爱情的方式

(Collins & Rees, 1990; Henry & Holmes, 1998)。譬如,一个安全依恋型的孩子可能会认为人们通常都是可信的、体贴的,能够顾及并回应自己的需要。这些信念可以被看做是一个人的操作性关系模型(working model of relationships)。作为成年人,这个人可能会表现出对伴侣同样的安全依恋,并且与之形成长期的、令人满意的关系。与此相反,一个焦虑/矛盾型的孩子长大后可能变得需要爱情但却害怕被拒绝。一个回避型的孩子成年后可能害怕亲密关系,不能信任其他人。不过,当个体有新的人生体验后,依恋类型可能会发生变化。譬如,在青少年期一段有益的关系可能使一个童年非安全依恋型的人发展出一种更加信任他人的关系模型,并且学会与同伴建立安全依恋的关系。对依恋类型连续性发展的研究证据来自一个从 1 岁追踪到 21 岁的个体发展纵向研究(Waters, Merrick, Albersheim, & Treboux, 1995)。类似于父母死亡、离婚或者被虐待等事件都属于和依恋相关的重要事件,如果没有这些事件发生的话,这个纵向研究的大多数被试(72%)青年期的依恋类型与婴儿期是一致的。相反地,如果个体经历了一个对依恋有负面影响的事件,只有 44%的人在以后的发展中表现出与婴儿期相同的依恋类型。另一个对妇女从 21 岁到 52 岁的纵向追踪研究也发现,她们的操作性关系模型随时间推移而仍保持稳定不变(Klohnen & Bera, 1998)。

有关依恋类型影响成年人爱情关系的研究证据越来越多。总结了对大学生和其他成年人样本的研究,Brennan 和 Shaver(1995)总结了成年人的三种类型:

1. 安全型 这种类型的成年人把自己形容为容易和他人接近、很少担心自己被抛弃。安全型的成年人通常认为自己最重要的爱情关系是非常愉快、友好和相互信任的。他们倾向于与伴侣分享自己的感受和意见,倾向于用正面的语句形容自己的父母,譬如体贴、公正、热情、婚姻幸福。

2. 回避型 这种类型的成年人在接近他人时感到不那么舒服,或者不能完全信任爱人。在形容他们最重要的爱情关系时,回避型的人讲述了情绪上的起伏、嫉妒和对亲密关系的恐惧。他们通常拒绝承认自己的依恋需要,认为恋爱的失败对自己影响不大,更专注于工作。他们自己对伴侣并不是十分坦诚(在大学生样本中),更容易陷入相对短暂的性关系中。与安全型的人相比,他们更倾向于形容自己的父母是苛求的、批评的和冷漠的。

3. 焦虑/矛盾型 那些想要寻求亲密关系,但却担心伴侣不会回应自己的爱,不会和自己在一起的人被称为焦虑/矛盾型。他们形容自己最重要的爱情关系为完全占有、希望有爱的回应、情绪上的起伏、强烈的性吸引和嫉妒。他们更容易一见钟情,并且感觉自己在爱情中和工作上都不受重视。与安全型的人相比,他们倾向于形容自己的父母为干涉的、苛求的、婚姻不幸福的。

研究发现安全依恋型的人其社会关系比回避型的人要更令人满意、更多付出、更亲密(Feeney, 1996; Shaver & Hazan, 1993)。在一个研究中,大学生被试记下整整一周的所有社会活动(Tidwell, Reis, & Shaver, 1996)。通常,对于和异性交往,安全型的

人报告了较高的亲密感、幸福感和正面情绪；回避型被试报告较低的亲密感、幸福感和较高的紧张、焦虑、厌烦，他们感到和异性的交往并不很令人舒适和愉快；焦虑/矛盾型的人其社会生活和安全型的人类似。

依恋类型也可以影响到恋人对待彼此的方式。一个研究显示了女性面对压力情境时对恋人的反应方式(Simpson, Rholes, & Nelligan, 1992)。研究是这样进行的：一对恋人被带入实验室后，首先完成一份依恋方式的问卷。然后，实验者告诉女士她将“参与的实验程序会给大多数人带来一定程度的焦虑和紧张。鉴于实验程序的性质，我现在不便向你透露更多的情况”。然后，把女士带到一间黑暗无窗的房间里，告诉她在这里将会进行之前提到的实验。但是，研究者解释说，实验设备还没有准备好，所以她可以和男朋友在一起等几分钟。接下来的5分钟内，两个人相处的情形会被摄录下来。对录像的分析表明，随着对实验焦虑的升高，安全依恋型的女性会向恋人寻求安慰和支持，但是回避型女性无论在情感上还是身体上都避开男友。面对女友的焦虑，安全依恋型的男性比回避型的男性提供更多的支持。

大量研究结果表明依恋可能为成人关系(包括爱情关系)的研究提供一个新的、有价值的角度。目前，对成人依恋的研究已经成为社会心理学爱情研究中最活跃的部分。

本章探讨了人类对伙伴的需要，并且讨论了为什么我们会喜欢一些人而讨厌另一些人。我们也回顾了心理学对爱情和成年人依恋的研究。下一章我们将探讨人际关系中的互动。

小结

1. 人类是社会性动物，我们大部分时间都和其他人在一起度过。

2. 实验室研究表明当人们害怕不确定性时，他们的依恋倾向会增强。

3. 婴儿和生活中重要的成年人建立起稳固的依恋关系。研究区分了三种不同的依恋类型：安全型、回避型、焦虑/矛盾型。

4. Weiss和其他人试图把人们从社会关系中得到的益处进行分类，譬如依恋、社会融合和指导。

5. 孤独感是当社会关系在质和量上不足时，我们体验到的主观不适。从社会生活变化带来的一时不适到长期持久的状态，都包含在孤独感之中。情感孤独由缺少依恋关系造成，社会孤独由缺少社会融合造成。

6. 通常，我们喜欢那些能够给我们带来好处，能够帮助我们满足需要的人。

7. 人际吸引因为接近性、熟悉性(单纯接触效应)和相似性而增强。我们喜欢和我们在态度、价值观、兴趣、背景和人格接近的人。在约会和婚姻中寻找和自己相似的伴侣的倾向被称作“匹配原则”。导致朋友都很相近的过程包括选择性吸引、社会影响和环境因素。

8. 能够增强吸引的个人性格因素包括热情、竞争力和外表魅力。被看到和有吸引力的约会对象或者朋友在一起可能会产生“美丽辐射效应”，也就是他人对我们自己的评价可能提高。

9. 在异性伴侣的选择中存在着男女差异：男性比较重视伴侣的青春和美丽；女性则更关注伴侣的经济和社会资源。对此差异既有文化的解释也有进化论的解释。

10. 大多数美国人认为爱情是婚姻的先决条件。但是在许多传统的集体主义文化中,婚姻由父母或其他长辈决定。

11. 研究者区分了激情式爱情(有些人在爱情关系初期体验到的极其激动的情感过程)和同伴式爱情(在长期关系中体验到的深深的眷顾、信任和替对方着想)。嫉妒是在发现自己重视的关系受到竞争对手威胁时的一种反应。

12. 研究者在成人的爱情关系中应用了依恋理论。可以将成年人分成三种依恋类型:安全型、回避型和焦虑/矛盾型。依恋类型可以影响到爱情关系的质量。

自我思考

1. 比较和对比儿童期和成年期的依恋关系。

2. 异性恋者倾向于和自己在学校、工作中结识的人结合,而不是在酒吧、海滩或者超市中遇到的人。请使用从本章中学到的定律来解释这一现象。

3. Weiss 认为从社会关系中我们可以得到几类基本的好处。请描述他提出的模型,然后请提出并讨论两种你认为在他的分类中并没有提到的好处。

4. 在一些大学校园里,学生似乎主要和与自己种族和社会背景相同的人交往。请观察在咖啡馆、休闲室、图书馆、校园等场所学生的行为表现。你观察到了这些行为的哪些特征?请使用从本章中学到的概念,对你的观察加以讨论。

5. 许多学生在开始大学生活时都会感到孤独,但是大多数人在第一学年结束后克服了这种感受。根据你自己的经验和在本章中的所学讨论导致新生孤独感的原因。提出两条学校可以做到的能够帮助新生克服孤独感,使其向大学生活的过渡过程更加容易的建议。

6. 选择伴侣或者长期生活伙伴的原则应该是激情式爱情还是同伴式爱情?请从正反两方面讨论这一点。你自己的看法如何?

关键术语

寻求关系　　依恋　　认知失调理论
同伴式爱情　　期望-效价理论　　嫉妒
孤独感　　匹配原则　　单纯接触效应
激情式爱情　　虚构他人技术　　社会比较理论
社会交换理论　　社会支持

新闻眼

互联网的出现是促进了社会联系还是增加了社会孤立?

在美国,有超过 6000 万家庭使用个人电脑连接到互联网上(Sleek, 1998)。越来越

多的人不仅通过 e-mail 进行商务联系，还借此和家人与朋友保持联系。聊天室越来越受到欢迎，在全国各地的人们因为有共同的兴趣或者受到同样疾病的折磨通过电脑联系在一起。网络究竟对现代社会生活产生了什么样的影响呢？

有些人认为，互联网创造了在共同兴趣基础上建立社会关系的机会，而不是因为地理上临近才能够建立关系。相反，批评家担心互联网提供的不过是和陌生人浮浅接触的机会罢了。他们还担心网络游戏和浏览网站会占用与邻居和朋友面对面交流的时间。

卡耐基梅隆大学的一个心理学家小组在 Robert Kraut(1998)的带领下开展了对互联网使用者的纵向研究，他们跟踪了 169 位互联网使用者在 1 年或 2 年内的情况。为了探究网络使用如何影响社会关系，研究者选择的是没有使用过网络的人。志愿者得到一台电脑、软件、免费的电话连线和网络使用。在网络使用前、使用后 12 个月和 24 个月分别测量参加者的社会交往程度和心理健康程度。研究者发现互联网的使用对社会交往和心理健康均有不利影响。网络使用越多，与家人、与当地朋友的沟通就越少，孤独感越强，同时伴随着更高的抑郁。

互联网的使用如何影响社会关系呢？一个可能是互联网成了社会接触的替代品，就像看电视一样使人脱离社会交往。不过研究者否定了这种假设，因为人们应用互联网主要为了社会目的，譬如使用 e-mail, listservs 和聊天组。相反，有的研究者认为互联网可能使人们以质量不高的社会关系代替较好的、面对面的沟通。研究者认为在互联网上形成的大多数关系基础十分薄弱。譬如一位妇女送给在一个在编织网站上结识的陌生男子一副连指手套，或者两个在互联网上遇到的陌生人交换笑话。研究者解释说，在互联网上形成的关系不大可能像在学校、工作、教堂、邻居认识的朋友那样提供帮助和情感支持。

这些研究结果当然会引起互联网支持者的非议。通常他们会提出以下两点异议：第一，人们使用互联网的方式不同，研究中得到的效果并非是必然的。譬如，在乡村生活的人不大可能拥有可以经常见面的支持团体，但是他们在互联网上可以寻找到有用的资源。第二，好的科学要求我们在接受单个研究成果时应当谨慎。其他关于网络的研究是非常有价值的。不过不管怎么说，这个研究使得那些经常使用互联网的人开始思考它对我们个人生活的影响。

9

人际关系

◇ 相互依赖理论
◇ 自我暴露
◇ 亲密关系
◇ 权力的平衡
◇ 满意度与承诺
◇ 对不满的反应
◇ 冲突
◆ 研究专题:对关系进行思考
◆ 新闻眼:中学是否应该教关系技能?

从出生到死亡,关系一直是人生经验的核心部分。社会心理学家试图透过人际关系的各种内在变化,揭示隐藏在背后的适用于所有关系的一般性规律。任何一种关系的本质特点是两个人的相互影响,或者用更加技术性的术语来说,他们是相互依赖的。人们之间相互影响的具体途径是变化多端的。一个人可以帮助我们,也可以给我们制造麻烦;可以让我们高兴也可以让我们悲伤;可以告诉我们最新的谈资,也可以批评我们的观点;可以给我们建议也可以责备我们。从邂逅的陌生人到成为亲密的朋友,在这个持续多年的过程中两个个体之间相互越来越依赖。

社会心理学家采用亲密关系(close relationship)这一术语来指代彼此都很依赖的关系(Berscheid, Snyder, & Omoto, 1989; Kelley et al., 1983)。它可以是与父母的关系、与最好朋友的关系、与老师的关系、与配偶的关系以及与同事甚至是与重要的对手和竞争者的关系。所有的亲密关系都包含三个共同的基本特征。第一,在相对较长的时间里不断地频繁接触。第二,亲密关系包括了各种不同的活动或事件。例如,在朋友关系中,人们讨论不同的话题,经常在一起分享各种各样的活动和兴趣。第三,在亲密

关系中,人与人的相互影响是很强的。我们可能很快就会忘记一个推销员的冷嘲热讽,但是却会在几个星期里对好朋友的片言只语耿耿于怀。

在本章中,我们对社会关系的几个最重要的特征进行考察。首先,我们提出研究关系现象的相互依赖理论观。然后,对关系中自我暴露和亲密行为的动态过程进行讨论。我们从相互依赖理论出发,分析关系中权力、满意度和承诺的本质。最后,考察对不满意和冲突作出的反应。

9.1 相互依赖理论

社会关系研究中最具影响力的观点是各种各样的社会交换理论(Molm & Cook, 1995)。在社会心理学中,研究者通常强调的是相互依赖理论(interdependence theory)(Berscheid & Reis, 1998; Kelley & Thibaut, 1978)。这种研究视角分析了同伴之间的交往模式。将这些交往概念化的一种方法是:从结果的角度——回报和成本即同伴的付出和收益,来分析人与人的交往。通常我们以最大化自己的回报并且最小化自己的成本为目标,来安排自己的人际交往。但是为了获得回报,我们必须付出。在孩提时代,我们就学会了一个普遍的规则或者说互惠原则:我们应该回报那些给我们好处的人。如果人们帮助了我们,我们就会觉得有义务帮助他们。如果我们邀请某人共进晚餐,我们就会期望这个人会在将来回请我们。社会交往牵涉到相互依赖的同伴之间对结果的交换和协调(Rusbult & Van Lange, 1996)。

一、回报与成本

回报指的是一个人从交往中获得的任何收益,例如被爱的感觉或得到金钱资助。一个人眼中的回报可能在另一个人看来是没什么价值的。U. G. Foa 和 E. B. Foa (1974)就社会交往的回报问题提出了一种很有用的分析。他们确定了 6 种基本的回报:爱、金钱、地位、信息、物品和服务。这些回报可以被归为两个维度。第一个维度是特定性维度。它指的是,回报的价值在多大程度上依赖于提供者。爱的价值,或者更具体说,诸如拥抱和温柔话语这类事情的价值,在相当大的程度上依赖于它们是由谁提供的,因此,爱是一种具有特指性的回报。相反,金钱是有用的而不管它来自于谁,因此,金钱是一种非特定性的或者说通用的回报。当我们说一个关系对我们非常特殊的时候,我们通常指它是一种独一无二的或者说特定性的回报,它是我们从其他地方无法获得的。第二个维度是具体程度,它区分了有形回报——看得见、闻得着、可触摸的物品,和无形或象征性回报,例如建议或社会赞许。

成本是发生在交往或关系中的消极结果。交往成本可能是相当高的,因为交往需要大量的时间和精力,因为它意味着大量的冲突,或者因为其他人不赞同这种交往,会批评我们把自己卷进去。如果交往剥夺了我们进行其他有益活动的机会,它也是高成

本的:如果你周末参加朋友的聚会,你就没有时间复习考试,也没有时间回家看父母。

一项研究让大学生列出他们在恋爱关系中获得的回报和付出的成本(Sedikides, Oliver, & Campbell, 1994)。列出的收益包括志趣相投、被爱的感觉、幸福感、亲密、自我理解和性的满足。知觉到的恋爱关系的成本包括对于关系感到有压力和忧虑、缺乏和其他人进行社会交往或约会的自由、维持关系需要时间和努力、吵架以及感到对对方有依赖感。尽管男生和女生列出的回报和成本是相似的,但也存在几个性别差异。例如,女生更关心对同伴的依赖感和自我认同的丧失;而男生则更关心金钱成本和时间精力的投入。

二、结果评价

相互依赖理论假设人们一直在留意某个交往或关系中的回报和成本。我们通常不会将某个关系中好的和坏的方面都列出清单;但是,我们是明了其间的成本和收益的。具体说来,我们关注的是我们从一种关系中获得的整体结果,也就是说,从最后的结果来看,关系对我们是有盈余的(回报大于成本)呢,还是有亏空的(成本大于回报)。当人们说:"我确实从这段关系中得到了很多东西"或"我不再认为我们的关系是有价值的",他们实际上就是在对关系的结果进行评估。

人们用几个标准来评价关系的结果。考虑下面的一个例子。在一个聚会上,你避免和约翰谈话,他是一个讨厌的家伙,你一点都不喜欢他。相反,迈克很吸引你,他是一个会讲故事的、友好的人。你一直在和迈克聊天,直到你注意到你最好的朋友塞思来了。这时,你会对迈克说抱歉,然后走过去和塞思打招呼。评价关系的最简单的标准是:它是有赢利的还是亏本的。在这个例子中,与约翰谈话被看做是付出成本的,而与迈克和塞思的谈话则是有获益的。

除了决定某个关系是不是有获益以外,我们还会对关系进行两两比较。有两个尤其重要的比较标准(Thibaut & Kelley, 1959)。第一个标准是比较水平(comparison level)。它反映了个人认为他应该获得的结果的质量。我们的比较水平反映了我们在关系上的过去经验。例如,你可能会考虑现在的约会关系是否与过去你曾经有过的一样好。或者你会比较新的老板和过去的上司。你也可能把目前的关系与你在电影中看到的关系相比较,与从朋友那里听说的关系相比较,或者与流行的心理学书籍中的关系相比较。比较水平反映了我们个人关于建立可接受关系的信念。

第二个主要的标准是备择关系的比较水平(comparison level of alternatives)。它指的是将某个关系与我们目前可得到的其他关系相比较,从而对这个关系作出评估。你目前的约会对象比你现在可以约会的其他人是好还是差?你现在的老板比你在人生的这个阶段可以为之服务的其他老板如何?如果你现在维持的关系是你认为目前可以选择的关系中最好的,你可能就会保持这种关系。相反,如果存在更好的选择,即便现在的关系可以让你得到绝对的利益,你也会走开。

三、结果协调

所有关系都存在一个问题，即如何协调行动以使两个人的收益都实现最大化。考虑一下长途飞行中两个坐在一起的陌生人间的协调问题。卡尔先占了坐位，他的行李填满了头上的行李箱，并且宣称中间的扶手归他使用。卡尔是个相当爱交往的人，他希望路上可以和邻座的人聊聊天。坐在他旁边的是凯茜。相反，她带了一些工作上飞机，希望路上可以阅读工作文件。她恼火地发现头上的行李箱已经被塞满了，只好把自己的行李安置在别处。讲了几个小笑话之后，凯茜明确表示她不想长聊，卡尔只好看杂志打发时间。过了一会儿，卡尔拉下遮光板想打个盹儿。这更加惹恼了凯茜，因为她希望能瞥见大峡谷的风光。卡尔睡着的时候，开始打鼾。因为无计可施，凯茜最后只好起身看有没有其他空余的坐位。在这个案例中，协调失败使得一个人试图避免与另一个人的进一步交往。

两个人之间对结果的协调是容易还是困难，取决于他们有多少共同的兴趣和目标。如果同伴喜欢做相同的事情，看重同样的活动，他们之间就相对不存在什么协调问题(Surra & Longstreth, 1990)。在这种情况下，研究者称他们有对等的结果，因为他们得到的结果是对等的——对一个人有益的东西对另外一个人也是有益的，对一个人有害的东西对两个人都是有害的(Thibaut & Kelley, 1959)。一般而言，背景和态度相似的同伴之间需要协调的问题较少，因而比较容易建立互利的关系。如果同伴间有着不同的爱好和价值观，他们就没有对等的结果，因而更可能发生利益冲突和无法协调的问题。

当然，即便十分般配的同伴有时也会有利益冲突。当这种冲突发生时，同伴必须通过协商找出解决办法。考虑下面这个例子，一对年轻的夫妇正在考虑如何花掉他们刚刚收到的所得税退税。妻子想要买一个新沙发，丈夫想买一个新电视。然而他们手头的钱有限，不能同时既买沙发又买电视。因此，他们必须协调这笔资金的用途，解决他们之间的利益冲突。一个通常的解决方式是，选择一个不是十分喜欢但两个人都可以接受的方案。这对年轻的夫妇可能决定花钱做一次旅行——它都不是双方的第一选择，但对两个人都有吸引力。另一种可能是两个人轮流，今年买沙发明年买电视。

通过协商的方法解决利益冲突，其最好的结果是仅仅消耗了时间而已，而最坏的结果则是导致争论和留下坏印象。随着时间的推移，同伴之间会确立协调双方行为的规则或社会规范(social norms)。夫妇两个人可能都不喜欢倒垃圾或付账单，但他们可能同意一个人做这个，另一个人做另外一件事。共同的规范可以减少不断协商，以达成协调的行为模式的需要。

第1章中将社会角色(social roles)定义为人们在某种特定的交往或关系中应该遵循的一系列行为规则。角色为人们可能面对的某些协调问题提供了解决方法。在许多类型的关系中，文化规范规定了某种协调模式。在工作情境中，通常有比较清晰的认

识,雇主和员工分别应该做什么,以及他们之间如何互动。律师和秘书之间不需要协商由谁来起草法律报告,谁来打印;或者谁来接听电话,谁来准备出庭。

当个体的行为是以现有的文化规则为基础的时候,他们就是在进行角色扮演(Turner, 1962)。在我们成长的过程中,我们学会了扮演很多引导我们与他人交往的社会角色。我们可以比较两种角色过程:一是遵守社会规范的角色扮演过程,二是发展出共享的社会交往规范的角色制造过程。在许多社会情境中,人们会自发创造出解决互赖问题的方案。例如,当两个朋友决定分享一套公寓时,他们需要协商谁在什么时候如何做哪些事情:谁来负责付账单?家务活如何分配?留宿他人过夜需要遵守什么规则?很多社会交往既涉及角色扮演,又涉及角色制造。当社会规则含糊不清或正处于变化之中时,个体的行动就有更大的自由度,但是他们也必须付出更多的努力以成功地协调双方的行为和结果。

四、公平交换

当人们知觉到他们的社会关系是公平的时候,他们就会非常满足。我们不喜欢感觉到被他人剥削,通常也不喜欢占他人便宜。我们使用各种各样的规则来评定一种关系是否公平(Clark & Chrisman, 1994)。

考虑下面两个十几岁男孩如何分比萨饼的问题。他们可能决定"平均分配",使用平等规则使每个人都得到同等的结果。当与朋友而不是与陌生人交往时,人们更可能使用平等原则(Austin, 1980)。儿童比成人更可能使用平等原则,可能因为这是最简单的规则(Hook & Cook, 1979)。当他们分比萨饼的时候,男孩们也可能采取"按需分配"的原则,即考虑每个人的相对需要。依据这种原则,如果其中一个男孩特别饿,或者很久没有吃过比萨了,那么他可能会分到较大的一块。这一原则在父母对孩子的花费上也可以看出来,比起牙齿完好的孩子,他们会在需要牙套的孩子身上花更多的钱。父母根据每个孩子的需要来安排他们的医疗和牙齿护理开支。

第三个原则是公平(equity),或分配公平。其核心思想是一个人的收益应该与他的贡献成比例(Deutsch, 1985;Hatfield, Traupmann, Sprecher, Utne, & Hay, 1985)。上面那个例子中,两个男孩中谁为买比萨饼付出了更多的钱,或者谁花了更多的功夫自己做比萨,那么谁就应该得到较大的一块。依据此观点,如果两个或更多的人得到的结果与贡献的比例相同就是公正的。更加技术性的分析如下:

$$\frac{\text{甲的结果}}{\text{甲的贡献}} = \frac{\text{乙的结果}}{\text{乙的贡献}}$$

公平理论(equity theory) 社会交换理论的一个分支,有4个基本假设:

- 处于关系中的人们设法最大化他们的结果。
- 通过不断改善公平分配回报的规则或规范,两个人和群体可以最大化他们的集体回报。

● 如果个体知觉到一种关系是不公平的，他们就会感到不开心。关系越不公平，就越不开心。

● 在一项关系中知觉到不公平的个体会采取行动恢复公平。

研究支持了公正理论的几个具体假设(Hatfield et al., 1985)。例如，已经证实，当关系不平等时，两个人都会感到不开心。容易理解的是被剥削的人会感到不开心。但研究表明，过度获益的人也会感到烦恼，可能是因为他对于利益的不平衡有罪恶感或觉得不舒服。

同样有证据支持(Hatfield et al., 1985)，知觉到关系不平等的人会设法恢复平等。人们可以通过两种方式来做到这一点。一种方法是恢复实际的平等。例如，室友可能承认她没有做她应该做的家务，因此做额外的工作来补偿。另一种方法是应用认知策略来调整知觉上的不平衡，恢复心理上的平等。室友可能会歪曲事实说她已经做了她分内的工作，从而不必改变自己的行为。人们究竟是恢复实际的平等，还是获得心理上的平等，取决于每个具体的策略相对成本和收益。最后，如果两个方法都不可能恢复平等关系，个体就会设法结束这种关系。

过去大量关于平等的研究都是实验室研究，并且是针对交往时间很短的陌生人的。近期的研究已经开始关注亲密关系中的平等问题(Sprecher & Schwartz, 1994)。约会与婚姻关系中的满意度受到公平知觉的影响；获益不足的同伴报告的满意度通常较低。一项关于已婚和同居伴侣的研究发现，知觉到不公平的个体，从关系中获得的幸福感也较低，而且不公平对满意感的消极影响在一年以后仍然存在(Van Yperen & Buunk, 1990)。对公平的关注在关系建立的初期是非常重要的。一项纵向研究发现，公平在婚前关系的早期是满意感的影响因素，但几个月后就不再起作用了(Cate, Lloyd, & Long, 1988)。随着时间的推移，个体会产生对同伴良好意图的信任，对交换模式的监控不再那么严密了。

公平对关系满意感的影响似乎存在个体差异。对关系是否公平关注越多的人受到关系不公平的消极影响越大(Sprecher, 1992)。而且，女权主义者或者对于性别角色持有反传统态度的人对公平特别关注，因此当他们认为关系不平等时，他们会比其他女性或男性感到更不满意(Van Yperen & Buunk, 1991)。

最后，研究普遍发现，公平对于亲密关系中幸福感的影响小于一个人从关系中得到的绝对回报水平。当人们相信他们能够从关系中收获较多时他们的满意感水平最高，而不管他们知觉到的回报分配是否公平(Surra, 1990)。如果你相信自己从一项关系中得到颇多，即使你认为自己应该得到更多，你仍然会很高兴。而且，在非常亲密的关系中，我们可能会超越严格的公平和社会交换原则(Berscheid & Reis, 1998)。

五、超越交换

社会交换原则有助于我们理解许多不同类型的关系。大多数人承认，交换会影响

偶然发生的关系，但他们并不认为交换问题会主导我们非常亲密的关系。正如社会学家 Erving Goffman(1952)曾经提到的，以下的观点肯定是不浪漫的："在我们的社会中，求婚是这样一回事：一个男人在合计了自身的所有社会特质之后，认为女子的特质并不足以避免使她被合并或成为合伙人，所以他决定向她求婚。"(p.456)

社会心理学家 Zick Rubin(1973)指出了大家对于交换理论共同关注的问题：

"人是'商品'，社会关系是'交易'，这样的概念肯定会使许多读者不舒服。交换理论假设自我利益是人类关系最首要、最重要的基础。这样的话，通常我们可以把友谊的惟一动力看做是一个人可以从另一人那里得到什么，而且可以将爱情重新定义为迂回的权力游戏……尽管我们可能更愿意相信其他的解释，但我们必须面对这样的事实，即我们对他人的态度在很大程度上是由我们对他人能够提供给我们的回报的评估结果决定的。"(p.82)

也许牢记下面这个事实对我们是很有帮助的，即尽管交换理论借用了经济学上的术语，但关系中涉及的成本和回报通常是人性的而且是惟一的：一个有魅力的微笑和共有的秘密与一辆华丽的轿车和昂贵的礼物在交换理论中是同等重要的。

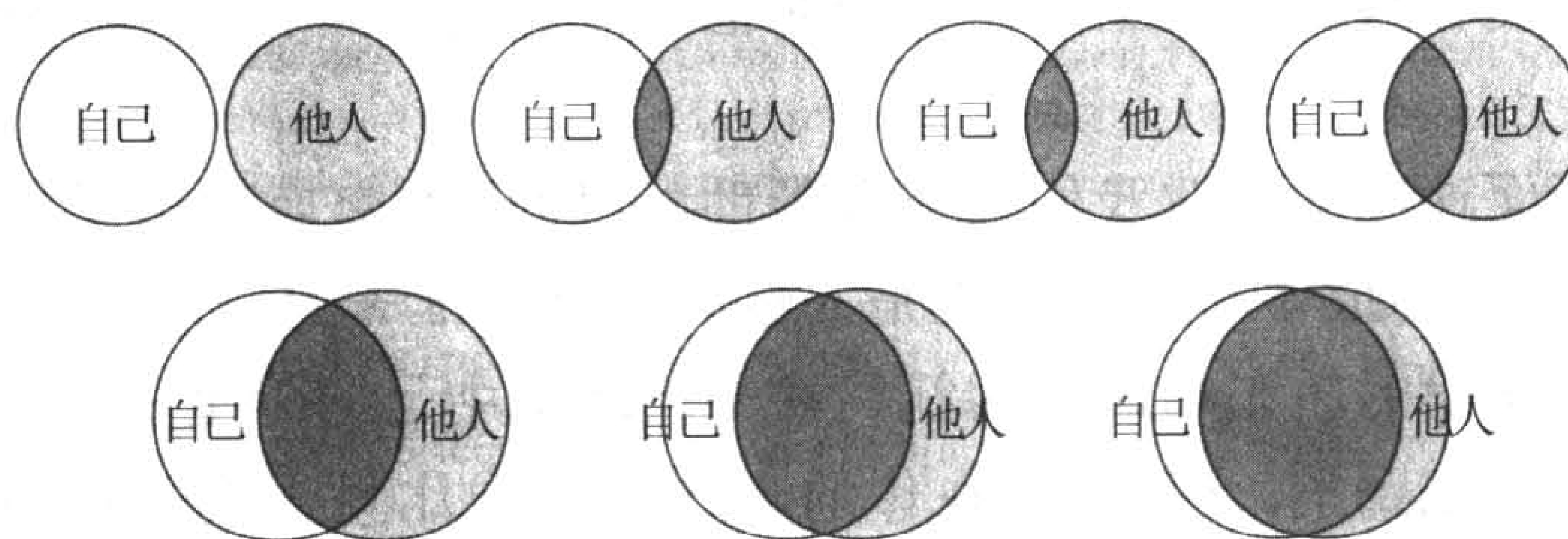
你可能已经注意到了，交换问题在你的一些关系中比另一些关系中更为重要。例如，你可能愿意在这个星期与同事换班，但你显然希望他下周也会这样。相反，你和你最好的朋友在对方需要的时候可能经常帮忙，但谁也不会总是记得付出了什么又得到了什么。

为了更好地理解这些差异，Clark 和 Mills(1979)对两种类型的关系进行了区分：交换关系(exchange relationship)和共有关系(communal relationship)。在两种关系中，交换过程都在发生，但是规范利益的付出和回报的规则却有显著的差异。在交换关系中，人们付出利益，同时期望能在不久的将来回收同等的利益。交换关系经常发生在陌生人之间、偶然认识的人之间或业务关系上。身处交换关系之中的人不会觉得自己对对方的福利有特殊的责任。相反，在共有关系中，人们会切实地感受到自己对对方的需要负有责任。共有关系通常发生在家庭成员、朋友和恋人之间。在这些关系中，人们为对方带来收益，只是为了表明自己对对方的关心和对对方需要的回应，并不期望不久就要得到对方同样的回报。

Mills 和 Clark(1994)为了找到这两种关系取向之间的差异，实施了一项研究计划。以下是研究得到的部分结果：共有关系中的人比交换关系中的人更留意对方的需要(Clark, Mills, & Powell, 1986)。共有关系中的人们喜欢谈论有关情绪的话题，比如什么让他们开心，什么让他们悲伤；交换关系中的人们则更喜欢谈论非情绪的话题，比如他们喜欢的餐馆或他们的园艺知识(Clark & Taraban, 1991)。如果一个人主动提出帮助一个偶然认识的人(这是一种微弱的共有关系，在这种关系中并不一定发生相互的帮助)，而不是自己的密友(很强的共有关系，通常期望相互之间应该帮忙)的话，人们会觉得他更加助人为乐。类似地，如果一个人不帮密友的忙的话，和他不帮助一个熟人相

比，人们会觉得他更加自私(Mills, Clark, & Mehta, 1992)。

在长期性的关系中，互惠模式和交换规则变得很复杂。在非常亲密的关系中，我们可能会形成一种“一体”的感觉，从而认为让自己爱的人获益就是让自己获益。Aron, Aron 和 Smollan(1992)考察了这样的观点，即在亲密关系中一个人会逐渐将对方看成是自己的一部分。他们向被试呈现了图 9-1 中的图案，让他们选择哪一幅图最能描述他们与约会对象、父母或其他某人的关系。结果发现，人们能很容易地用这些图案来标志某个关系。处于某个关系中的自己和他人重叠越多，人们越有可能报告亲密感和相互联系的行为比如一起消磨时间。这是亲密关系能超越简单社会交换行为的途径之一。



指导语：请圈出最能描述你的关系的图。

图 9-1 自我中包含他人量表(IOS)

经授权引自：Aron, A., Aron, E., & Smollan, D., 1992. Copyright 1992 by the American Psychological Association.

9.2 自我暴露

交谈是人际交往的基本组成部分。例如，当一个朋友说他童年时害怕草坪的洒水喷头而被迫绕过几个街区去上学的事，我们感到和他在情感上更接近了。当同事私下里告诉我们，她缺勤并不是因为大多数人认为的她得了流感，而是由于流产，我们就会觉得她对我们很信任、很坦诚。自我暴露(self-disclosure)是交谈的一种特殊形式，它是我们与他人分享隐密信息与感受的过程。自我暴露是使关系更亲密的重要途径。

有时，我们会透露一些如果我们不说、对方就无从得知的事情——我们的工作，我们的住处，我们在最近的选举中投了谁的票。这种自我暴露被称之为描述性暴露，因为我们描述的是有关我们自己的事情。另一种类型的自我暴露是向对方透露自己的观点和感受——我们对另外一个人的感情，对肥胖的羞愧感，我们是多么痛恨现在的这份工作，这种自我暴露被称为评价性暴露，它着重于我们对于人或事情的个人评价。

我们向另一个人暴露自我的原因有多种(Derlega & Grzelak, 1979)。例如，我们可能会告诉对方一个秘密以增进相互关系的亲密程度。以下是自我暴露的 5 个主要理

由：

- 宣泄。有时，我们谈论自己的感受只是为了“将它们排遣出我们的胸口”。劳累地工作一整天之后，我们会急不可待地找个朋友聊聊，告诉他我们对老板有多愤怒，觉得自己很不被人赏识。仅仅是为了宣泄自我感受，所以我们要自我暴露。
- 自我澄清。在与他人分享我们的感受或经历的过程中，我们可以进一步了解自己，增强自我觉察。和一个朋友谈论某个问题可以帮助我们理清对当前情况的思路。
- 社会确认。通过观察对方对我们自我暴露的反应，我们知道自己的观点是否正确和恰当。其他人可能会安慰我们“你的反应是完全正常的”，或者认为我们考虑问题“不合情理”。两种情况下，倾听的人都向我们提供了有用的社会现实信息。
- 社会控制。我们可以把暴露或隐藏自我信息作为一种社会控制的手段。例如，我们可以谨慎地避免谈论自身以保护我们的隐私。我们会突出那些我们认为可能给倾听者留下良好印象的话题、信仰或观点。极端的例子是，人们会故意说谎来欺骗他人，比如一个骗子声称自己是律师，而实际却没有受过任何法律培训。
- 关系发展。分享个人信息和信赖是建立并发展亲密关系一条重要途径。

一、自我暴露与关系发展

Altman 和 Taylor(1973)提出了一个模型，用以描述自我暴露如何影响关系的发展。依据他们的观点，亲密关系的形成是一个透过一个人的表面，并对这个人的内在自我加深认识的过程。Altman 和 Taylor 用社会渗透(social penetration)来形容这一过程。如图 9-2 所示，社会渗透在深度和广度两个维度上发生。

当关系由浅入深，人们会暴露更多的个人信息。这是社会渗透的深度维度。我们愿意与一个偶然相识的人谈论我们对食物和音乐的偏好，但是我们只和亲密的朋友谈论我们的焦虑和个人的雄心大志。例如，只有经过多年的友谊关系后，一位妇女才会告诉她童年时代的好友自己高中时期经历的痛苦，她有钱的母亲逼着她在时髦的外衣下面穿破烂的内衣，因为“没有人会看见”。

随着关系的发展，自我暴露的内容也会变得更宽。随着时间的流逝，人们会谈论更广泛的话题，一起进行各种活动。关系发展的这些阶段在图 9-2 中表示为一个人进入另一个人人格和生活经历的“楔子”。

了解一个人的过程比图 9-2 所示的要复杂得多。我们不是简单地一天比一天多暴露一点。相反，我们可能经历寻求亲密和避免亲密的循环(Altman, Vinsel & Braown, 1981)。有时，我们对一个朋友是坦诚的、信赖的和率直的；有时我们却是谨慎而疏远的。不过，关系中亲密程度的发展确实来自于自我暴露的累积。

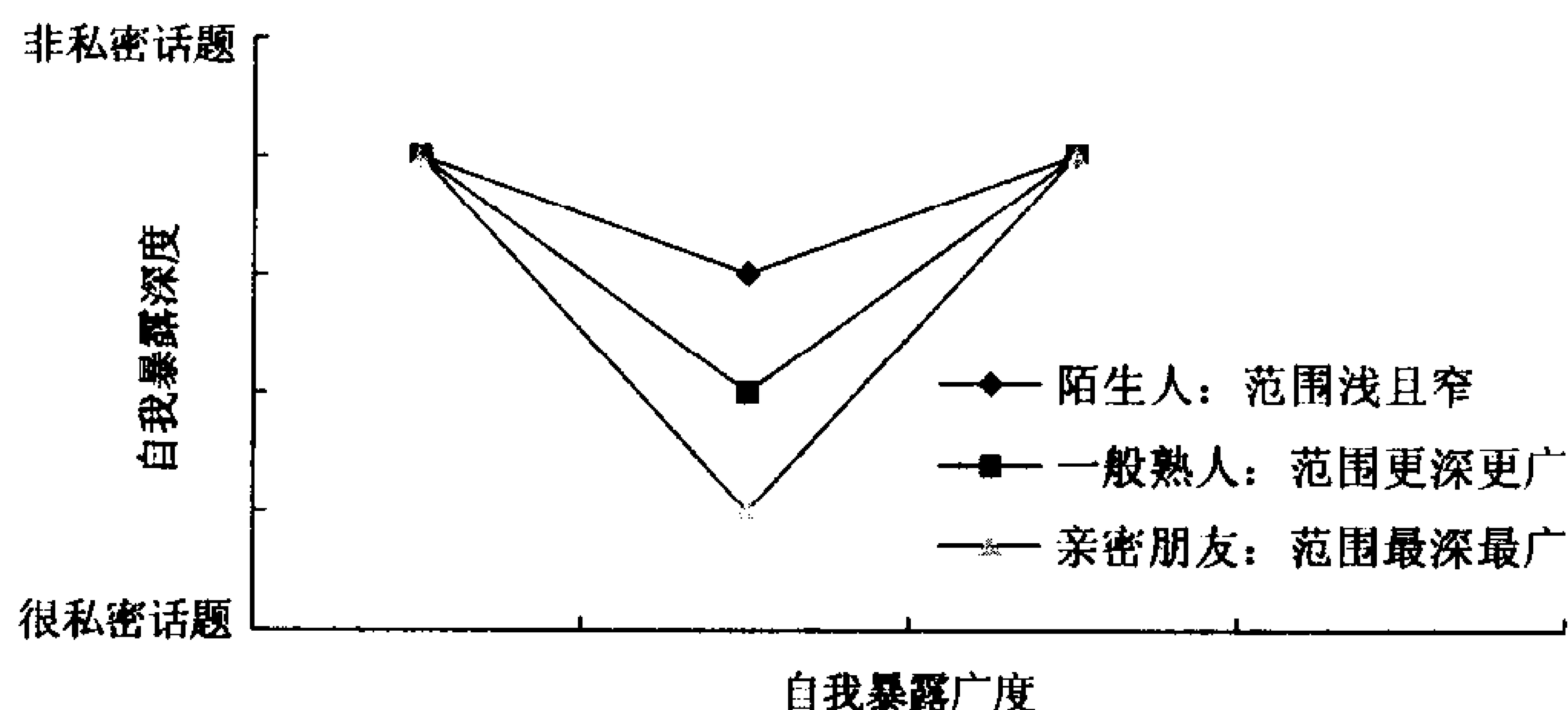


图 9-2 自我暴露的广度和深度就像嵌入个人人格和经历中的"楔子"

对于陌生人，楔子是狭窄且肤浅的；对于亲密朋友，在暴露的主题方面，楔子就是纵深的（更亲密）和宽广的。

二、自我暴露、喜爱与互惠

喜爱与自我暴露经常形影不离——对多个自我暴露研究的元分析证明了这一点（Collins & Miller, 1994）。喜爱是自我暴露的一个重要理由。比起我们不喜欢的人，或不太了解的人，我们向自己喜欢和信任的人暴露更多。自我暴露也是喜爱的一个理由。我们更喜欢那些将自己的信息大量透露给我们的人，可能是因为我们认为这样的人是温暖的、友好的、令人信赖的。最后，暴露我们的私人信息给对方可以增加我们对那个人的喜爱程度。

喜爱与自我暴露的关系中一个重要的因素是互惠。自我暴露一般是会得到回应的（Miller & Kenny, 1986）。如果我们与另一个人分享隐秘的信息，他可能会反馈同样隐秘的个人信息。如果我们的谈话浅尝辄止，对方也会这样。对此现象的一个解释是互惠规范：如果有人告诉我们一些私人的事情，我们也应该做同等程度的自我暴露。一般说来，我们喜爱那些逐渐进行自我暴露而且相互之间彼此暴露的人（Altman & Taylor, 1973）。

有大量的证据表明相互的自我暴露是产生喜爱的关键因素。在一个早期的研究中，Chaikin 和 Derlega（1974）采用一种方法来操纵实验中一对同伴间自我暴露的隐秘水平。他们让两位女演员扮演在学校咖啡厅初次相识的情形，并录下来。每位女演员都扮演两种条件：高水平自我暴露和低水平自我暴露。实验者播放录像带给被试看，分别有四种自我暴露水平的组合：两个女演员都是高水平自我暴露，都是低水平自我暴露，此高彼低或此低彼高。

高自我暴露条件下，当她们相识的时候，一位女演员立即开始谈起她与男友的关系，他是她的第一个性伴侣，她还谈到了她父母对他们关系的看法。另一个女演员透露的则是她妈妈的精神崩溃，她与妈妈之间的争吵，以及她父母可能会离婚。在低自我暴

露条件下,她们谈到了往返学校的交通问题,她们中学在什么学校读书,乘车路线是什么。看完一段录像后,被试评价自己对每一个女演员的喜爱程度。主要的一个研究结果是,当两个人的自我暴露水平一致时,比她们的自我暴露水平不一致时,被试同时喜欢她们的程度更高。破坏互惠规范降低了被试对她们的喜爱程度,但原因不一。被试认为暴露水平较低的女演员很冷漠,而表现过于亲密的女演员则对环境适应得不好。

自我暴露与喜爱之间的联系还取决于我们怎么看待一个人的自我暴露,以及我们自己对关系的目标是什么(Miller, 1990)。例如,如果苏珊娜想和她的室友芭芭拉建立更亲密的关系,当芭芭拉告诉她,自己的父亲患了癌症,可能会不久于人世,苏珊娜就会把这件事看做是她们之间信任加深的标志。因为急切地想帮助她的朋友,苏珊娜很高兴芭芭拉能向她哭诉,并将此看做表达自己理解和同情的机会。相反,如果是在讲堂里,坐在苏珊娜旁边的陌生人主动跟她搭讪,说自己父亲如何努力地要戒酒,则可能会让苏珊娜感到尴尬,她会怀疑这个人的判断力,并试图转移话题。自我暴露对喜爱程度的影响取决于这是什么性质的人际关系。

三、自我暴露的冒险性

尽管自我暴露可以增加喜爱程度和促进关系的发展,它也有一定的风险。暴露个人信息使我们变得容易受到攻击。因为害怕让她亲密无间的家庭产生裂痕,一个大学生犹豫了好几个月才告诉妈妈她是一个同性恋。当她终于告诉了妈妈自己的性取向时,她妈妈非常震惊而且很不高兴,还坚持让女儿接受心理治疗,同时告诉女儿为之工作的夏令营主管说她“不适合”与孩子们呆在一起。许多同性恋者都想向他们的亲戚、朋友和同事坦白自己的性取向,但是却担心由此招致敌意、排斥和(或)轻蔑(Franke & Leary, 1991)。

Valerian Derlega(1984)指出,自我暴露会让个体冒下列风险:

- 冷淡。我们与一个人分享信息是为了开始一段关系。有时对方会回应我们的自我暴露,一段关系由此得到发展。然而,有时我们可能会发现对方对我们的自我暴露无动于衷,他们根本就没有兴趣了解我们。
- 排斥。我们暴露的自我信息可能会导致他人对我们的排斥。例如,由于担心误解和恐惧可能会使室友排斥她,一个大学生可能不会告诉她的室友她患有癫痫症。
- 控制感丧失。古语“知识就是力量”是有一定道理的。有时,他人会利用我们暴露的信息伤害我们或控制我们。例如,Derlega提出,一个十几岁的男孩可能告诉他的朋友几乎不为人知但却会令他尴尬的信息——他害怕女人。在被争吵的时候,他的朋友可能会提起他的恐惧而胁迫他做一些事情。
- 出卖。当我们暴露自我信息给他人时,我们假设甚至明确要求,对方要保密。不幸的是,这种信赖有时会被出卖。

不足为奇的是,人们会向信任的知己暴露个人的信息,例如配偶、密友、治疗师或牧

师，人们偶尔也会向一个永远不会再次遇到的人比如旅行中遇到的陌生人，透露自己的隐私。

由于自我暴露要冒一定的风险，我们有时会隐藏自己的感受，将我们的思想只留给自己，保护我们的内部世界不受窥视。简言之，希望向他人诉说与希望保护隐私之间有一种紧张关系存在。我们的目标通常是，控制他人对我们的了解程度——只在我们愿意的时候和他们分享想谈的话题。

四、文化与自我暴露

在美国，个人情感的分享通常被认为是亲密友谊或良好婚姻关系的标志。这与美国文化强调个体的重要性，强调每个人独一无二的情感和经历表达是一致的。但是，其他文化对于自我暴露有着不同的规范和价值观。

例如，考虑一下，对美国的个人主义文化和更多集体主义取向的日本文化进行比较(Barnlund, 1989)。一般而言，日本的社会关系更正式、更受到限制。日本人比美国同龄人更少地进行自我暴露。在美国，第一次遇到一个人的时候，问一个人是否结婚、是否有孩子、做什么工作、曾经在哪里上学等问题是很平常的事。美国人认为这是一种了解他人的常规方式。相反，两个日本人第一次相遇时是不会讨论这些私人的问题的。在日本，这种询问被认为是鲁莽和无礼的。

在一项自我暴露的跨文化研究中，Barnlund(1989)询问了几百名来自日本和美国的大学生，在不同的话题上他们会向朋友和同伴透露多少信息。暴露程度采取7点量表的评定方式，从一点也不暴露到“所有细节”的暴露。如图9-3所示，与疏远的同伴相比，每个人都会对亲密的朋友做更多的自我暴露。然而，文化差异也是存在的，日本人明显暴露得比美国人少。

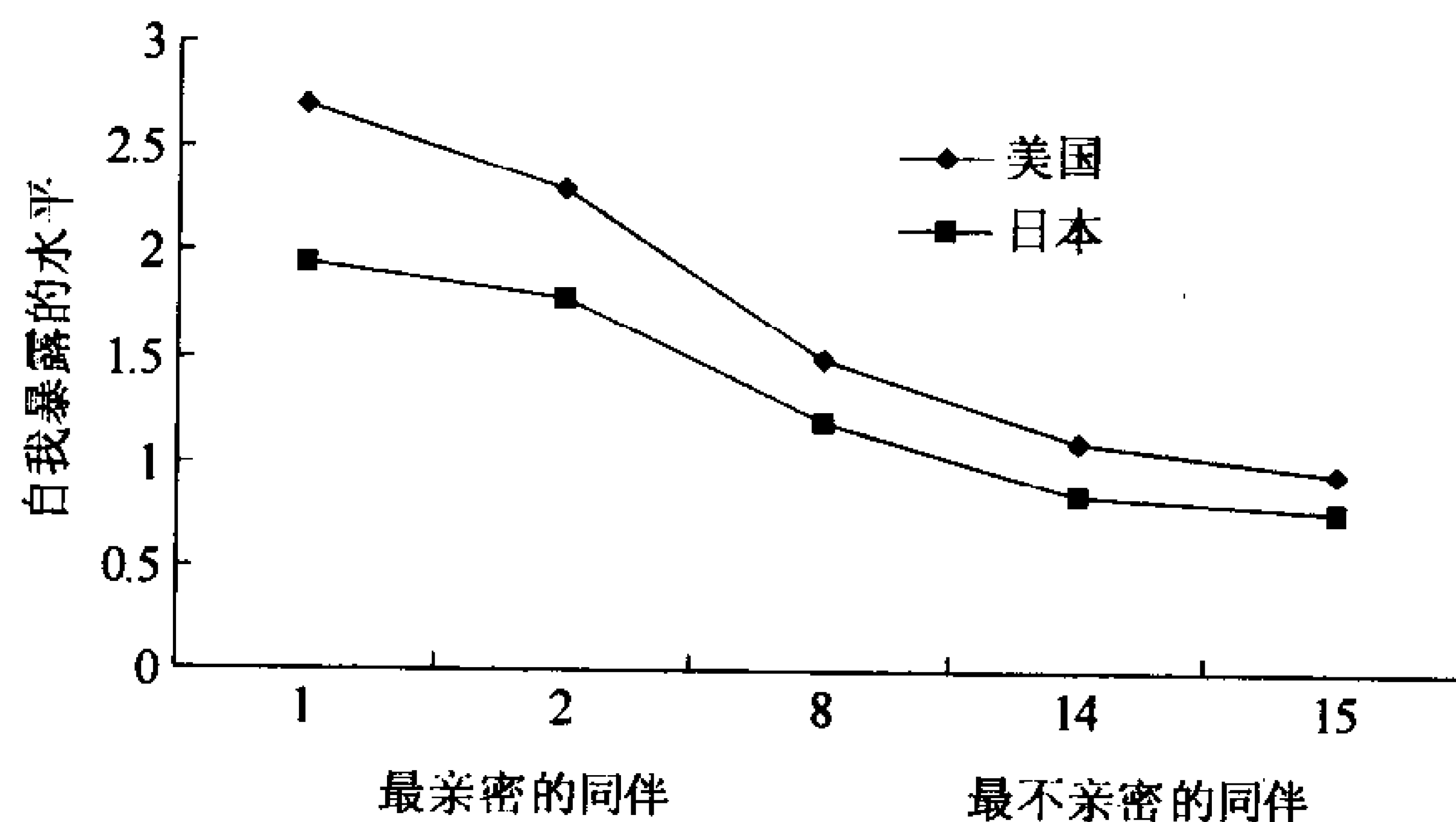


图9-3 自我暴露

每个人都对亲密的朋友暴露得更多。但是每种亲密水平上，日本学生的暴露水平都低于美国学生。

引自：Barnlund, 1989, p.111.

如果文化会影响言语表露的总体内容和水平，它也会影响自我暴露与关系满意度之间的联系。美国人会将婚姻关系中低水平的自我暴露看做婚姻出现问题的信号，但是其他文化下的夫妻可能并不认为言语表露水平是婚姻质量的一个指标。一项关于文化差异的研究比较了美国夫妻和印度夫妻的婚姻满意度，在这些夫妻当中有的是父母指婚的，有些夫妻是自由恋爱的(Yelsma & Athappilly, 1988)。对于美国夫妻，高满意度是与更多的言语表露联系在一起的，谈论较多个人问题的夫妻更幸福。在印度自由恋爱结合的夫妻中也是这样的。经人安排结合的印度夫妻，婚姻满意度与交流的方式没有联系。换句话说，自我暴露与婚姻满意度之间的联系依赖于文化观念。

五、性别与自我暴露

在美国，刻板印象中的男人是"沉默的类型"，应该隐藏自己的情感，而女人则是"爱说话的人"，她自由地与他人分享自己的秘密。正如一个妻子对她丈夫的抱怨："他从来不觉得有什么好说的。我只好不断地跟他唠叨，迫使他开口。"(引自 L. Rubin, 1976, p.124)这种有关自我暴露性别差异的刻板印象在多大程度上是准确的呢？一项关于205 个自我暴露研究的元分析发现，存在一个很小但显著的性别差异(Dindia & Allen, 1992)。女性一般比男性暴露得要多。

在同性关系中，女性之间的自我暴露要多于男性之间的自我暴露。在整个成年阶段，女性更有可能比男性拥有一个同性知己，并且更强调分享个人信息。例如一项对大学生进行的研究，发现女生比男生更多地表明喜欢与最好的女性朋友"聊天"，而且认为这种聊天为她们的关系打下了基础。相反，男大学生则更强调与他们要好的男性朋友一起做什么事情(Caldwell & Peplau, 1982)。

在异性关系中，自我暴露的性别差异更加复杂。互惠原则鼓励异性伴侣在同等水平上进行自我暴露，虽然有些夫妻对自己的私人信息暴露得多些，有些则相对少些。一般，人们向自己的恋人或配偶暴露得最多。年轻人与上一代人相比，在亲密关系中有更多的自我暴露(Rands & Levinger, 1979)。相恋的大学生之间自我暴露的水平通常都是相当高的，而且一般处于同等的水平(Rubin, Hill, Peplau, & Dunkel-Schetter, 1980)。但是，一旦夫妻间这种平等暴露的模式出现例外的时候，通常都是男性暴露得少些。

实际上，男性和女性通常在同等的水平上进行自我暴露，并不意味着他们一定暴露的是同类的个人信息。一项关于大学生的研究发现，在男女关系中，女性比男性更喜欢暴露她们的弱点，掩饰她们的优点；而男性则相反，喜欢暴露自己的优点，隐藏自己的弱点(Hacker, 1981)。另外一个研究发现，男性暴露得更多的是关于"男子汉气"的话题，例如他们曾经有过的攻击倾向或曾经经历的冒险；女性则暴露的更多是关于"女人气"的话题，例如她们有时很孩子气，或她们对于外貌很敏感(Derlega, Durham, Gockel, & Sholis, 1981)。

总之,研究并不支持刻板印象——男性总是很沉默寡言的。女性倾向于暴露得比男性更多,但这个效应是很小的,而且会随情境变化。在异性的恋爱与婚姻关系中,男性与女性通常进行同样水平的自我暴露。性别差异在同性朋友关系中最明显:女性朋友间更偏爱聊天,而男性朋友间更喜欢一起活动。

我们如何来解释这些性别差异呢?大量证据表明文化规范会影响自我暴露的模式。在美国,女性的情绪表达一般是可以被接受的。相反,男性则被教导应该掩饰自己柔弱的情感和个人的关怀,尤其是面对其他男性时(Doyle, 1995)。我们鼓励男性将他们的情感闸门向女性开放,特别是对女友或妻子。但其他文化对自我暴露的规范是相当不同的。其结果是,非西方文化背景下的个体不一定会表现出与美国人相似的自我暴露模式和亲密行为。

Harry Reis 和 Ladd Wheeler(1991)比较了美国、中国香港和约旦三地大学生的自我暴露模式。香港和约旦两地的文化传统都不重视未婚异性学生间的亲密关系,而鼓励同性间的联系,特别是男性之间的关系。因此,研究者假设美国男性之间的自我暴露水平相对较低,香港和约旦男性间自我暴露水平较高。结果与假设一致,美国男性之间暴露水平的平均得分为 6.6,香港是 8.2,约旦是 8.4。这些发现进一步证实了,与香港和约旦文化相比,美国文化是压抑男性间的亲密关系的。

9.3 亲密关系

和爱情一样,亲密是很难被精确定义的常用词之一。自我暴露是亲密中的一部分,但是仅仅暴露个人信息还不足以形成心理上的接近感。Harry Reis 和他的同事(Reis & Patrick, 1996; Reis & Shaver, 1988)提出,只有当我们感到被同伴理解、认同和关心时,我们才会感觉这种关系是亲密的。如图 9-4 所示的亲密模型,它举出了一个安妮和贝蒂交往的例子。这个模型涉及三个主要的步骤。

第一步,当一个人将自己的情感和私人信息透露给他人时,形成亲密关系的过程就开始了。信息分享既可以通过言语的自我暴露,也可以通过非语言的“身体语言”来达成。在这个例子中,安妮对于工作上出现的某个问题很不开心,决定让她的朋友贝蒂了解她的感受。安妮的自我暴露是由她的私人心理状态引发的——她的动机、她的需要、她的目标或恐惧。

第二步,在互动过程中,贝蒂对安妮的自我暴露报以同情和温暖。她将自己的椅子向安妮靠得更近一些,并问了一些有关的问题。贝蒂的行为反映出了她自身的动机(例如,做一个好朋友),以及她个人对安妮的话的理解(技术上称之为她的“阐释性过滤器”)。贝蒂相信她的朋友在工作中受到了不公正对待,并这样告诉了她的朋友。

第三步,安妮很感激贝蒂的关心。她将贝蒂的询问看做关心以及愿意给予帮助的表示(这在安妮的阐释性过滤器中有所显示)。其结果是,安妮感到贝蒂很理解她而且

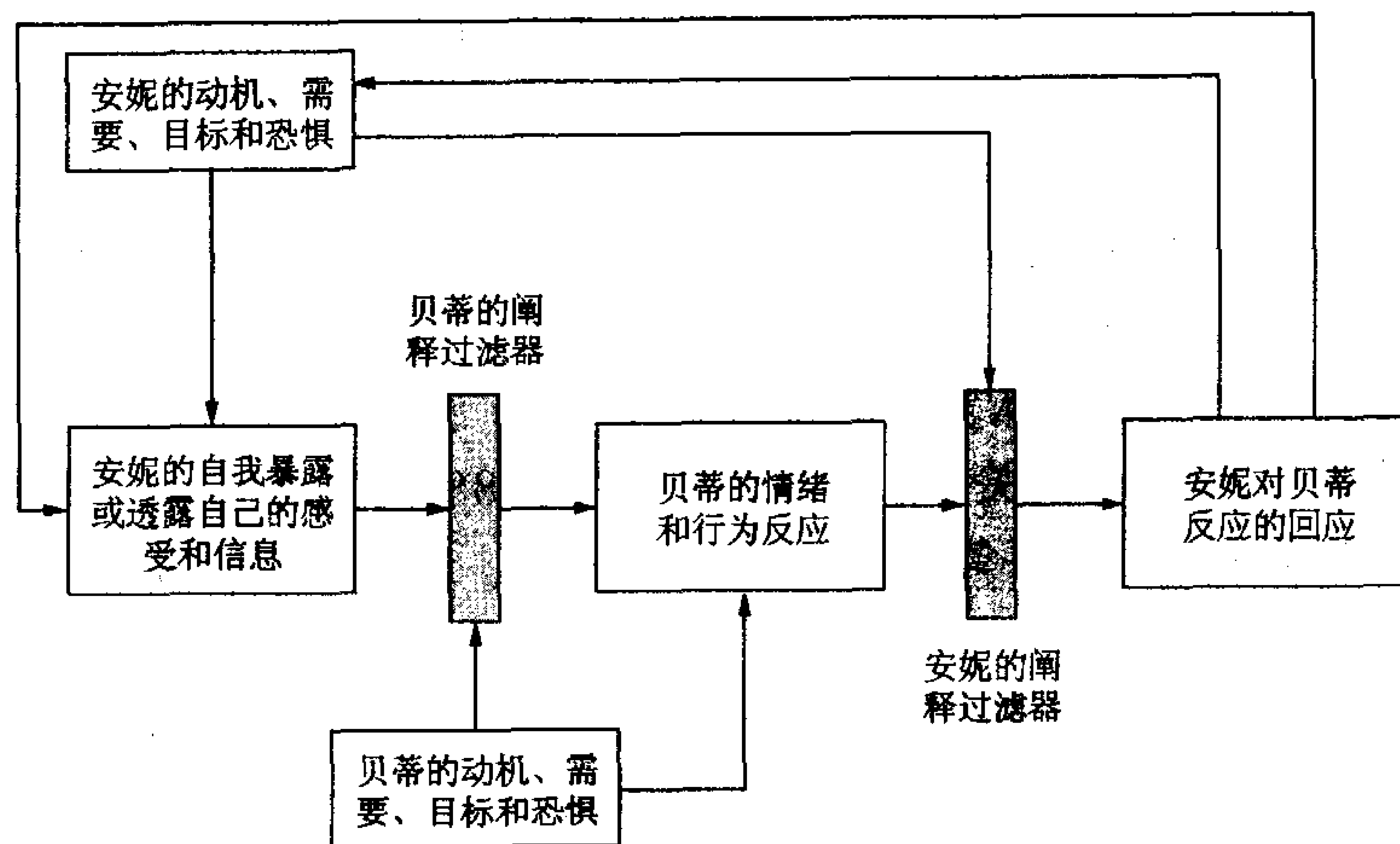


图 9-4 作为人际过程的亲密

经授权引自:Reis & Shaver, 1988. Copyright 1988 by John Wiley & Sons.

同意她的观点。她感到贝蒂关心她的幸福。

依据 Reis 和 Shaver 的观点,亲密来源于这种类型的交往。交往中,一个人的行为引发了另一个人的反应,对方的反应使这个人感到得到理解、关心和认同。越来越多的实证研究证明了亲密关系中上述个种成分对亲密感和满意度的重要性(Berscheid & Reis, 1998)。例如一项近期的研究中,让学生每天记日记,记录他们的社会交往过程以及他们对密切交往的人的接近感(Reis, Sheldon, Gable, Roscoe, & Ryan, 1998)。相互之间进行更多有意义的谈话,被理解、被珍惜的感受越多,他们与社会同伴之间的联系更紧密,感觉也更接近。自我暴露本身不会创造亲密。相反,作自我暴露的人必须感觉到倾听者对他们观点是接受的和理解的;像这样的密切交往可以增强信任感和情感上的密切程度,这些是发展私人关系的基础。

9.4 权力的均衡

在任何交往中,人们通常都会有不同的偏好,并试图通过相互影响来达成自己的目标。社会权力(social power)指一个人能够有意地影响他人行为、思想或感受的能力(Huston, 1983)。在某些关系中,两个人的影响能力是平等的。另一些关系中,存在权力的不均衡状态;其中一个人做出的决策更多,控制更多的共同行动,在争论中赢得更多,通常处于支配地位。

一、评估权力的均衡度

大多数关于权力均衡的研究都是有关异性夫妻的。如今,夫妻关系的变动范围很

大,从一方(通常是男性)几乎做出全部决策到夫妻双方平等地分享权力、共同做出决定都有。在美国,大多数异性夫妻认为他们的浪漫关系在权力上是相当平等的。但是,也有些夫妻报告男性占据主导地位,有更少数的夫妻报告女性占据主导地位。

在一项对超过3000对美国已婚夫妇的调查中,64%的夫妇表示在他们的婚姻关系中权力是平衡的(Blumstein & Schwartz, 1983)。剩下的大部分夫妻表示,丈夫的权力更大一点,不到9%的夫妇承认妻子的权力更大一点。关于恋爱情侣的研究,大多也发现了相似的模式。例如,一项关于大学生的研究中,48%的女性和42%的男性报告说,在目前的恋爱关系中权力是平等的(Felmlee, 1994)。当关系不平等时,通常是男性拥有更多的发言权。

同伴间可以通过各种方式达成权力的均衡。有些夫妻争取一起进行所有的决策,他们一起购物,一起讨论休假计划等。另一些夫妻采取的模式则是,两个人各负其责,但权力平等。戴安娜说她和她男朋友艾伦总体上拥有平等的权力,但"几乎在每种情形下,我们中的一个更有影响力。几乎没有什么决策是一对一的"(Peplau, 1984, p.129)。戴安娜选定了他们的新公寓,艾伦负责搬运家具。戴安娜说:"我做出审美决定,艾伦来具体实施。"分配责任、共同决策,或者两相混合对于达成权力平等都是可能的途径。

一般而言,关系满意度在男性占据主导地位的关系和平等关系中同样高。对于夫妻幸福,男人和女人之间达成共识,可能比双方遵循什么特殊的模式更重要。女性占据主导地位的关系是个例外。这种关系不太普遍,而且夫妻双方倾向于都不太满意(Peplau, 1984)。很明显,夫妻双方遵从传统的男性主导模式或新的平等模式比女性占主导关系的模式更容易。

二、美国婚姻中的种族与权力

刻板印象中美国已婚夫妇的关系存在极大的种族差异。Arlene Skolnick(1987)这样描述婚姻权力的种族刻板印象:黑人家庭被认为是病态的,因为通常认定他们是女性主导的,墨西哥裔家庭被认为是不健康的,因为他们是父权制的。相反,理想的盎格鲁中产阶级家庭被认为是平等和民主的(p.179)。但是,针对墨西哥裔家庭和黑人家庭关于权力均衡的几个细致的研究有力地驳斥了这种刻板印象。

1. 墨西哥裔美国人的婚姻关系 典型的墨西哥家庭都是由一个绝对权威的丈夫主导的吗?为了了解真相,Hawkes和Taylor(1975)访谈了在加利福尼亚农场工作的墨西哥裔家庭。访谈者是生活在移民工人家庭帐篷里的女性,她们事前接受了研究的相关培训。根据受访者对两类问题的反应来测量权力:决策问题以及谁来真正执行决策的问题。决策问题测量的是:谁来决定钱的开支,家庭应该要几个孩子,如何教养孩子等问题。决策执行问题测量的是:谁来付账单,谁采取措施控制生育,谁管教孩子等问题。按照对这些问题的回答,有62%的家庭被划分为平等关系,也就是说,婚姻关系中

丈夫和妻子共同做出决策并一起执行。其余的家庭几乎平分为丈夫的影响大一点或是妻子的影响大一点。

其他关于中产阶级和工人阶级家庭的研究得到了相似的结果,大多数墨西哥裔的家庭是关系平等的(Peplau & Campbell, 1989)。Staples 和 Mirande(1980)总结道:"几乎所有对墨西哥裔家庭婚姻角色的系统研究都发现,平等关系是占据主导地位的关系模式,这种平等关系有跨社会经济、教育水平、城市-乡村居民和地域的稳定性。"(p.894)

2. 美国黑人的婚姻关系 美国黑人家庭通常被认为是母权或女性占主导地位的。有人使用"母权制"来指美国黑人中多数家庭由一个女性担纲的现象。在这里我们提出一个不同的问题:美国黑人家庭是否通常都是妻子占据主导地位呢?

在一个例证性的研究中,Dolores Mack(1971)招募了 80 对夫妇,他们平均分布在黑人工人阶级、黑人中产阶级、白人工人阶级和白人中产阶级四种社会阶层上。Mack 采用三种不同的方式测量权力。她测量了夫妇对于他们婚姻中权力均衡的知觉。她观察了夫妇在与权力有关的情境中的行为表现,比如观察他们对最初有分歧的事件是如何达成共同决策的。她还观察了夫妇讨价还价的情形。一般而言,在这些情境中夫妇倾向于表现出享有平等的权力。在 Mack 的所有测量中,均没有发现种族差异。在研究活动中,黑人妻子与白人妻子享有的权力是相等的。其他研究也发现平等分享权力在黑人夫妻中是最普遍的模式(DeJarnett & Raven, 1981; Peplau & Campbell, 1989)。

总之,对墨西哥裔人、黑人和盎格鲁人的婚姻研究发现,他们在平等主义、男性主导和女性主导的关系模式之间没有出现频率上的整体差异。在每个种族内都存在相当大的差异,而种族间则存在大量的共性。关于美国黑人婚姻关系是母权制、墨西哥裔家庭是父权制的刻板印象并没有得到实证研究的支持。

三、维持权力均衡

究竟是什么决定了关系中的权力是否平等? 现已确认了三个重要的因素:社会规范、相对资源以及最小兴趣原则。这些原则广泛适用于各种类型的关系——不仅仅是恋爱和婚姻关系,还包括朋友关系、同事关系和家庭成员关系。

1. 社会规范 社会规范(social norms)通常决定了关系中的影响模式。在异性恋爱和婚姻关系中,社会习俗通常赋予男性更多的权威。例如,直到最近以前,各州的法律规定丈夫对家庭的所有财产享有法律上的控制权,而且允许丈夫作为"家庭的首领",决定整个家庭应该居住在哪里。不那么正规的是,女性被教导"敬仰"丈夫并服从他的愿望。支持性别角色传统观念的个体认为男友和丈夫作为异性关系中的领导和主要决策者是恰当的。

2. 相对资源 社会规范不是权力均衡的惟一决定因素。社会交换理论指出,两个同伴的相对资源也会影响他们的相对权力。资源可以是任何"能被用来满足或挫败需

求,或者使一个人趋近或远离目标"的东西(Huston, 1983)。当同伴之间在资源上不均衡时,拥有更多资源的人也会拥有更多的权力。例如,两个学生一起完成一个生物实验作业,掌握了更多知识或拥有更好的显微镜的学生可能具有更大的影响力。在恋爱或婚姻关系中,收入较多、教育水平更高、从事更高声望的工作,外表更有吸引力等的一方通常拥有更多的权力(Scanzoni & Scanzoni, 1981)。

3. 最小兴趣原则(principle of least interest) 交换理论指出另一个权力的决定因素是同伴间对关系的相对依赖程度,这种依赖程度是以他们对备择关系的比较水准为基础的。当两个人具有同等吸引力和同等的忠诚度时,权力倾向于平等。当一方更依赖这个关系,或更在意关系的持续时,便产生了权力不均衡的平台。

社会学家 Willard Wller(1938)将此称之为最小兴趣原则:对关系没那么感兴趣的一方权力大。这里隐含着一个讨价还价的过程:更关心关系和更依赖的个体会顺从对方的愿望以保证关系的维持。一个不受欢迎的年轻女性玛格丽特与一个年纪比较大的男性之间的关系为这个原则提供了一个例证:

> 我接受他对我们关系的组织。当他选择要小聪明而不是告诉我真实的信息,我配合他。当他对性爱表现得很随意时,我也如此。我想从他那里得到一些真实的东西……即便我知道这对我来说是不可能的,我按照他的方式前进……我并没有后退,因为我知道仍有可能性,而且整整一个夏天没有约会,说明机会并不常有。(引自:Goethals & Klos, 1970, p.283)

最终,双方都会对这种以不平衡的依赖为基础的关系不满意。随着时间的推移,这种关系要么逐步趋于平等,要么就会结束。

9.5 满意度与承诺

通常人们都渴望愉快的、长久的关系。用更加专业的术语来说,关系的两个基本侧面是个人对关系的满意度和对维持关系的承诺。

满意度与承诺之间存在重要的差异(Kelley, 1983)。在"空壳婚姻"中夫妻双方没有任何爱可言,只是因为孩子、害怕孤独或者出于道德责任感而保持婚姻关系。他们有承诺,但是满意度很低。或者考虑下面例子,一位女人热烈地爱着一个男人,但是她知道这个男人没有回报她的热情。尽管她是高度满意的,但是她也认识到继续和这个男人在一起是愚蠢的,而结束这段关系追求更般配的伴侣可能更好。这样的例子说明了重要的一点,即满意度和承诺是不一样的。

一、满意度

满意度指一个人对一段关系质量的主观评价。依据相互依赖的观点,如果一段关

系是有利的，也就是说，如果我们获得的回报超过了付出的成本，我们就会满意(Rusbult, 1980, 1983)。许多研究证明，从关系中获取回报和满意感之间存在正相关。成本对关系质量的影响则没有那么一致的结论。近期研究者提出，成本影响的不确定可能来源于成本与奉献之间的混淆(Clark & Grote, 1998; Van Lange et al., 1997)。成本是我们知觉到的不愉快的事件，例如同伴批评我们的衣着，或在公开场合讲一个无聊的笑话而让我们感到尴尬。成本通常是消极的。相反，奉献包括做一些事情增进同伴的幸福感或增进双方的关系，例如放弃休息开车送同伴去机场，或为了让同伴开心花时间与自己并不喜欢的他的亲戚待在一起。奉献是为了双方关系而将我们自身的利益放在一边，它可能不会让人感到付出了巨大的成本。在几个研究中，这些促进关系的行为或者说奉献行为是与更高的关系满意度和承诺联系在一起的(Clark & Grote, 1998; Van Lange et al., 1997)。

依据相互依赖理论，关系满意度还会受到一般的比较水平的影响。如果关系超出了我们的希望和期望，我们就是满意的。公正知觉也会影响满意度：即使一段关系带来很大的获益，但是如果我们认为自己受到了不公正的对待，我们也不会对这段关系完全满意。在商业领域，如果同伴间知觉到关系是不平等的，他们通常也会不满意。相似的是，在友谊和爱情关系中，一个人比另一个人付出更多或者得到更多的不平等关系，通常不如均衡的关系更让人满意(Cate & Lloyd, 1992)。

另外一种理解关系满意度的方法是，对比幸福夫妇与不幸福夫妇的经历(Weiss & Heyman, 1990)。研究者依据关系功能的纸笔测验或临床访谈，或夫妻是否寻求婚姻咨询来定义“不幸福”的夫妻。与不幸福的夫妻比较，幸福的夫妻倾向于花更多的时间一起做事，使用更多的幽默，有更多的充满爱意的触摸。他们之间的相互批评和敌意较少，争论也不多。

二、承诺

承诺(commitment)指维持个体不脱离关系的所有力量，包括积极的和消极的力量。对关系有高度承诺的人愿意维持关系，“不论好坏，同甘共苦”。有三个主要因素影响对关系的承诺(Adams & Jones, 1997)。

第一，承诺受到来自特定同伴和关系的吸引力的积极影响。如果我们喜欢一个人，喜爱与他相伴，而且发现这个人很容易相处，我们会想要继续这段关系。换句话说，满意度高的时候承诺更强(Rusbult & Van Lange, 1996)。这方面的承诺被称之为“个人的奉献”(personal dedication)，它指的是一个个体渴望保持或改进一段关系(Stanley & Markman, 1992)。

第二，承诺受我们的价值观和道德准则的影响——我们感到应该维持这段关系。这种道德性承诺(moral commitment)是以我们的义务感、宗教职责或社会责任为基础的。对于某些人来说，相信婚姻是神圣的，感到自己对伴侣做出了一生一世的承诺，足

以阻止他们离婚。

第三,正如相互依赖理论所讲,承诺也受到使结束关系成本高昂的消极力量或障碍的影响。这种承诺被称为限制承诺(constraint commitment),因为它涉及限制个体必须维持关系的力量,而与人们的个人献身或道德信仰无关。阻碍我们放弃一段关系的因素包括缺乏吸引人的其他选择,以及我们在这段关系中的投资(Rusbult & Buunk, 1993;Rusbult & Van Lange, 1996)。一个已婚的人可能害怕离婚带来的社会、经济和法律上的后果,所以陷在不幸的婚姻中无法解脱。我们将更详细地考察这些限制因素。

1. 可获得的备择对象 其他选择的比较水平会影响我们的承诺。我们可能不喜欢我们的老板,觉得每天跟他接触让人很不开心,但是因为我们需要这份工资而又找不到其他工作,所以我们继续维持这段关系。我们可能会与一个没有达到我们比较水平的人约会,因为他是目前我们知道的惟一合格的人选。当我们依赖一段关系提供给我们有价值的东西,而我们从别处得不到这些东西的时候,我们不太可能结束这段关系(Attridge, Creed, Berscheid, & Simpson, 1992)。缺乏更好的选择会提高承诺水平。

其他选择的可获得性和承诺的之间的关系也有反向的作用过程。也就是说,对一段关系有高度承诺的人会排斥或贬低其他选择,以此作为拒绝诱惑的方法。例如,说服我们自己目前的约会伴侣比其他的都好,会使得维持目前的关系更加容易(Van Lange & Rusbult, 1995)。也有证据表明,高承诺的个体可能会不太注意潜在的有吸引力的其他人选(Miller, 1997)。不注意可能会有助于维持和保护一段想要的关系。

吸引人的其他选择的可通过两种方式降低对恋爱关系的承诺(Drigotas & Rusbult, 1992)。第一种方法是,结束一段关系来追求新的伴侣、建立新的关系。一个中年男人离开他的妻子,从另一个更年轻的女孩那里得到个人满足就是一个例证。这被称为"惟一最好备择"分手,因为一段现存的关系被一个更具吸引力的可选择的伴侣打败了。在这个例子中,一个伴侣被另一个人替代了。第二种方法发生在当一个人认为他目前的某个关系不如其他种种社会关系那样令人渴望的时候。当一个女性发觉她和某个同事一起工作时笑得更多,从好朋友那里得到的情感支持更多,而且发现其他男性比她丈夫更具吸引力时,就会降低她对丈夫的承诺。在这个例子中,这个人意识到目前的伴侣不如更广阔的社交圈子带给她的东西多。

2. 投资 承诺也会受到我们对关系已经进行的投资的影响(Rusbult, 1980, 1983)。投资包括时间、精力、金钱、情感投入、共享的经历、对同伴的奉献等。对一段关系投资巨大,然后发现没有得到回报就会出现认知失调,所以我们就会感到心理压力,从而以积极的眼光看待这段关系并淡化它的缺点(Rubin, 1973)。对一段关系的投入越多,结束这段关系的成本对我们来讲就越高昂。

实证研究已经证明,出于交换的考虑,投资对各种关系中满意感和承诺有重要的影响,这些关系包括白人异性夫妇(Bui, Peplau, & Hill, 1996;Surra, 1990)、美国黑人恋爱的双方(Davis & Strube, 1993)以及同性恋伴侣(Kurdek, 1992)。例如,在一项关于

恋爱关系的研究中,Caryl Rusbult(1980)清楚地验证了相互依赖模型。大学生被试详细地填写一份问卷,评估他们在恋爱关系中的所得(例如伴侣的吸引力和智慧,双方协调活动的能力)与所失(例如冲突,伴侣让人尴尬的行为)。另外,被试需要说明他们对这段关系的投资或"投入的东西"有多少,并且描述可代替目前约会对象的最好其他选择是怎样的。

最后,他们完成了满意感和承诺的测量。与交换理论一致,满意感最强的预测源是回报和成本;已进行的投资与备选的其他选择不会影响满意感。最满意的人报告他们从关系中得到了很多而付出很少。相反,承诺受到满意感、投资和其他选择的影响。当人们对这段关系满意的时候,投资巨大的时候,以及其他选择相对更加不令人满意的时候,人们对关系有最大的承诺。

三、满意感与承诺的联系

在多数关系中,满意感与承诺之间都存在紧密联系。当年轻的恋人从他们正在发展的关系中得到特殊的回报时,他们就会采取措施逐步建立起承诺。他们停止与他人约会,为了在一起而放弃其他的活动。当他们的感情成长为爱情时,他们就会采取公开的行动来证明他们的感情,并且会一起为两个人的未来做打算。举行婚礼,一起买一所房子,生育孩子——这些对关系的投资通常都是以爱情为基础的,还可以进一步加强承诺。当夫妇两人遇到冲突和意见不一的艰难时刻,他们的投资可以为改善关系、重新点燃爱情提供动机。

然而满意感和承诺并不是总是相互联系的。尽管一些不幸福的夫妻有能力改善他们之间的关系,一些夫妻会结束没有回报的关系,还有一些夫妻尽管不满意却仍然生活在一起。在前文中,我们将这种关系称之为"空壳婚姻"。一项美国的本土调查发现,7%的已婚人士的婚姻关系并不幸福,但是尽管如此他们还是会一起生活(Heaton & Albrecht, 1991)。为了了解没有回报的关系中承诺的来源,研究者们比较了在不幸的婚姻关系中,想要维持婚姻关系的人与考虑离婚的人的经历。一般说来,承诺越高的夫妻曾经对他们的关系投资也越多;他们在一起的时间较长,拥有较多的孩子。缺乏其他可选择的结婚对象也是一个影响因素。认为分开会让生活更糟糕的信念会加强承诺,这一点对两性而言都是成立的。对于女性,离婚后经济上的威胁是特别重要的;对于男性,对性生活将变坏的恐惧尤为重要。道德承诺也有影响。那些相信婚姻就是一生一世的承诺的人,以及夫妻为了孩子应当生活在一起的人更可能维持婚姻关系,而不论他们对婚姻关系如何不满意。最后,那些认为自己对生活有更强个人控制感的人对不幸的婚姻有着更少的承诺。正如这些数据显示的,人们有时会发现自己身陷不满意的关系而无法自拔。

四、同性恋关系中的满意感与承诺

尽管异性恋大学生通常预期同性恋关系比异性恋更少成功(Teata, Kinder, & Ironson, 1987),事实却并非如此。一些研究使用标准化的工具测量爱情、满意感和关系调适程度,比较了男同性恋、女同性恋和异性夫妻样本(例如 Peplau et al., 1996)。所有对关系质量的测量指标在不同样本之间都没有显著差异。女同性恋和男同性恋不比异性恋更幸福或更不幸福。

相互依赖理论预期,当一个人知觉到一段关系给予了较多的回报而自己付出的成本相对较少时,满意度就会高。有关同性恋的研究支持了这个预期。一项关于女同性恋关系的研究支持了另外一项相互依赖理论的假设——如果伴侣对关系的投入或承诺是同等的,满意度就会比较高(Peplau, Padesky, & Hamilton, 1982)。除此之外,如果女同性恋和男同性恋伴侣相信他们在权力和决策上是相对平等的,对关系的满意度也较高。

据估计,现今每两对异性夫妇中几乎就有一对以离婚告终。由于缺乏官方的婚姻记录和人口普查报告,没法得到关于同性恋情侣关系稳定性的类似估计数据。但是,研究者们已经对影响同性恋关系中承诺的因素进行了研究(Kurdek & Schmitt, 1986)。一般情况下,社会交换理论发现的影响因素对于理解同性别情侣的关系也是有用的。当情侣知觉到他们的关系提供了很多积极的吸引力,自己已经为关系投入了很多,并且发现没有其他可以得到的选择时,承诺比较高。

同性情侣和异性情侣之间的差异更多在于结束关系时的障碍,而非关系的正向吸引力(Kurdek, 1998)。异性婚姻关系中妨碍离婚的障碍有共同财产的投资、对孩子的关心或者一方对另一方经济上的依赖等等。这些障碍会激励已婚夫妇继续生活在一起,改善逐步恶化的婚姻关系,而不是结束它。相反,同性恋夫妻相对较少遇到这些障碍——他们不能合法地结婚,也较少可能共享他们的经济资源或私人财产,更不太可能有孩子。因为缺乏这些障碍,所以同性恋个体较少陷入痛苦无望和恶化的关系中。但是,障碍的缺乏也会促使情侣轻易结束双方关系,而如果给予更多时间和努力,这种关系是可以得到改善的。简言之,研究发现亲密关系有很多共同之处,而不论关系中人们的性取向是什么(Kurdek, 1998)。相互依赖理论对于理解一个大范围内的各种类型的关系都是有效的。

9.6 对不满的反应

所有的关系都不时会遇到问题和令人失望的地方。我们对不满做出的反应既是我们满意感和承诺的原因,也是其结果。越来越多的证据表明,幸福的、互相承诺的同伴间交往的方式与不满意关系中的同伴交往方式是相当不同的。反过来,人们如何对待

今天的失望和挫折,会对他们未来能否幸福地生活在一起以及他们关系的最终寿命有着重要的隐含意义。研究者们现在开始揭示出一些同伴对关系不满而做出的有益和有害的反应方式。

一、解释同伴的行为

如果伴侣做的一些事情惹恼了我们,或者让我们失望,我们就会去寻找这些行为的原因。以更加学术的语言来说,我们会对伴侣的行为进行归因。研究发现幸福和悲哀的夫妻倾向于以不同的方式解释对方的行为(Bradbury & Fincham, 1992; Karney, Bradbury, Fincham, & Sullivan, 1994)。幸福的夫妇更倾向于做出增强关系的归因——他们从积极的角度解释伴侣的行为(Holzworth-Munroe & Jacobson, 1985)。例如,一位幸福的妻子可能认为她丈夫最近对性生活缺乏兴趣,是因为他在工作上遇到了很大的压力。她将消极的行为归因为暂时性的、她丈夫不可控的因素。这个妻子也可以将丈夫突然给她送花解释为他想要通过特殊的方式表达他的爱意。她将积极的行为归因为有意的、持久的。在这两个例子中,妻子以一种有利于增强双方关系的方式对丈夫的行为进行了解释。

相反,一位处于不幸婚姻中的妻子对于丈夫的行为会做出维持悲哀的归因。她可能将他最近对性生活缺乏兴趣看成是他不再爱她的信号,用故意的、持久的原因解释消极的行为。同样这位不幸的妻子也可以将丈夫送花给她解释为他想找个借口为自己花钱——自私和暂时的原因。这种归因以消极的眼光看待丈夫,妻子将继续不满下去。

表 9-1 总结了幸福与悲哀的夫妇其典型归因方式的差异。用第 3 章里的术语来说,幸福夫妻倾向于将伴侣消极的行为归因为外部的、不稳定、非故意的原因。他们将怀疑转化成对伴侣有利的事,将问题归因为伴侣不可控的、暂时性的、非故意的原因。这种归因可以减少伴侣对消极事件和行为所负的责任。幸福夫妻将伴侣的积极行为归因为内部的、稳定的、有意的原因。伴侣友善的行为被看做是由他持久的、积极的品质所驱动的。这种归因将关系中的积极事件和行为归功于伴侣。不幸的夫妻则采取的是相反的归因模式,将有益的行为归因为不稳定的、外部的、非故意的原因,将消极的行为归因为内部的、稳定的、有意的原因。

幸福和悲哀的夫妻在归因的一般性维度上也存在差异(Bradbuty & Fincham, 1990)。这一维度指究竟只将伴侣行为的原因限于特定情境("他痛恨洗碗")呢,还是将其原因看做是对多数情境都有影响的更一般性的倾向("他拒绝做任何家务")。对于消极事件的一般性归因可能是"你这个笨蛋",它暗示种种消极结果都是由于你的人格引起的。对于消极事件更具体的归因是"有时你可真烦人",暗示你的人格只是偶尔影响某些特定的结果。

表 9-1 增强关系的归因与维持悲哀的归因风格之比较

	增强关系的归因	维持悲哀的归因
积极事件 丈夫带我出去吃了一顿奢侈的晚餐。	内部的、稳定的、一般性的 他一直是如此可爱的人，想得很周到。他爱我。	外部的、不稳定的、特定的 他带我出去是因为到年底了，他想以此抵消他自己的花销。
消极事件 丈夫忘记了我的生日。	外部的、不稳定的、特定的 工作中一定有一些意外的事发生。这不像他。	内部的、稳定的、一般性的 他总是考虑不周。他从来记不住任何事情，或者从不关心我的感受。

总体而言，归因方式上的这些差异使得不幸婚姻的伴侣认为对方更自私、更应该受到谴责，而幸福婚姻中的伴侣则认为对方是关心人的、有责任心的。研究开始说明，诸如此类的归因对于亲密关系有很重要的影响(Bradbury & Fincham, 1992)。对于不幸福的夫妻，责任感和责备的问题通常是很突出的。用自私和恶意来解释伴侣的行为会增加悲哀感，而且造成对伴侣的更多批评和情感退缩(Bradbuty, Beachm Fincham, & Nelson, 待发表)。随着时间的推移，这种归因会降低整体的婚姻满意度(Fincham & Bradbuty, 1993)。相反，宽容大度地对伴侣行为进行积极的归因有助于保持良好的意愿，有助于促成更加富有建设性的问题解决方案。

本章有关新近研究的研究专题借用了社会认知的概念来理解亲密关系的形成过程。

研究特写

对关系进行思考

本书在前面的章节中讨论了人们知觉和思考人和社会事件的方式。研究表明，考察亲密关系中的社会认知是很有价值的 (Berscheid & Reis, 1998)。下面是几个例子。

1. 把一个人和另一个人混淆起来

你有没有叫错过别人的名字或者忘了你是和谁一起做的事？这是经常容易犯的社交错误，它为我们了解人如何在记忆中存储信息提供了重要的线索。一种可能的原因是我们根据他人的特点，将他们归为害羞的人或体育迷。另一种得到研究支持的可能原因，是我们根据自己与他人的关系类型来存储信息。这样我们就可能把现在的约会

对象叫成过去的约会对象,而不会把他叫成另一个头发颜色相同或兴趣相同的人的名字。这类研究和其他研究表明,我们从关系出发来思考我们的社交环境,用我们和朋友、同事、权威人物等之间的关系来组织我们的经验。

2. 对关系的正性错觉

第4章提到人们倾向于对自己抱有正性的错觉,反映了自我增强的一种倾向。越来越多的证据表明,在关系中也有类似的过程(Murray & Holmes, 1997)。人们尤其是那些在关系中感到很开心的人,倾向于将他们的同伴理想化,认为他们的关系比别人的要好(Murray, 待发表)。幸福伴侣倾向于突出对方的优点,淡化其弱点。把我们浪漫关系的对象看得尽可能地好有利于增强我们的满意感,坚定我们的信心,即我们找对了人,我们的关系很好。Sandra Murray 指出:"持久的满意感和关系的稳定性取决于个人对承诺原因的强调,即尽可能地从最积极的观点来看待他们的关系,以这样的方式来解释和建构可获得的证据。"越来越多的证据显示,有关浪漫关系的正性错觉有利于增加关系满意度,延长关系维持的时间。

3. 关系记忆

如果人类的记忆像录音机一样的话,那么它应该可以精确记忆过去发生的事情。而事实上,人类的记忆更富有创造性,它会根据记下来的经历和目前的情形将我们的过去建构成一个个的故事。Susan Sprecher(1998)近期关于恋爱双方对对方的爱恋如何随时间发生变化的研究生动地说明了这一点。Sprecher 每年都对一些情侣的信息进行记录,一共跟踪记录了4年的时间。在每次测量的时候,情侣们都要填写一些测量双方爱恋和满意度的问卷。一直维持双方关系的情侣记得他们的爱和满意度一年一年稳定地上升。而实际上,4年中测得的爱和满意度的数据与他们的记忆并不吻合。上述的这些情侣在所有取样时间点上都有相对较高的爱和满意度得分,但他们在这两个方面并没有显示出逐渐上升的整体趋势。

二、以牙还牙的消极行为

有时,我们会对我们的朋友和爱人做出恶劣的行为——说话或做事欠考虑,发脾气等(Rusbult, Verette, Whitney, Slovik, & Lipkus, 1991; Yovetich & Rusbult, 1994)。考虑下面例子,一位妻子劳累了一天回到家里,她的丈夫想要和她谈论一些事情,她断然拒绝了他,很不耐烦地说:"你安静一会儿,好不好?"她丈夫对此会作何反应呢?对于妻子带有伤害性的言语,他可能也发脾气,说"你可真搞笑";或者他也可以"把另一边脸凑上去",以更妥协的方式做出反应,比如给他妻子一点时间自己待着,或对她一天的辛苦表示同情。对于妻子带有伤害性的言语以积极的、建设性的方式做反应,这位丈夫防止了一件小事升级为大冲突的可能。

研究表明,是否能够避免对无理冒犯和批评的回敬,是决定亲密关系质量的重要因素。正如一位研究者指出的,“相互的积极行为比以牙还牙重要”(Montgomery, 1988, p.345)。但是对于伴侣们来说,将自己恼火或愤怒的情绪放到一边,而以建设性的方式做出反应,并不总是一件容易的事。有几个因素可以增加建设性反应的可能性(Arriaga & Rusbult, 1998)。对关系有高度承诺的人以及有安全依恋关系的人,不太可能进行报复。此外,人们如何解释伴侣的行为也有影响。能够从伴侣的角度出发,设身处地为伴侣着想的人更少可能报复对方的消极行为。同样地,能够与无礼的伴侣产生移情的人更可能原谅对方,更可能做出和解而不是报复的努力(MoCullough, Worthington, & Rachal, 1997)。

三、表达、忠诚、忽视与退出

Caryl Rusbult 和她的同事对人们对关系不满意时的反应方式进行了研究(Drigotas, Whitney, & Rusbult, 1995;Rusbult, 1987)。Rusbult 模型是相当普遍化的,它既适用于对工作的不满意,也适用于对婚姻关系的不满意。Rusbult 确定了 4 种共同的对不满意的反应方式,她称之为表达、忠诚、忽视以及退出。

表达指人们积极地讨论问题,努力地寻求折中方案、寻求帮助、努力地改变自己和伴侣或整个局面,或者更一般地指改善关系的努力。从本质上讲,表达指的是为了挽救出现问题的关系而付出的努力。在工作情境中,工人可能会为了表达自己的不满,而与上司讨论问题,提出解决方案,向工会领导进行咨询,或者告发公司的错误。在浪漫关系中,表达可能表现为,试图与伴侣进行沟通,提出改善关系的建议,建议接受咨询等等。如果一个人曾经对关系十分满意,并对关系进行了很大投资的话,通常会采取表达的方式。在恋爱关系中,女性比男性更可能表现出这种反应方式。

忠诚(loyalty)指被动但是乐观地等待情况好转。忠诚是一种想要维持现状的保守反应。在工作情境中,工人可能会公开支持自己的组织,干好自己的工作,并期望情况有所改善。在个人关系中,一个不满意但是忠诚的伴侣会作出如下反应:等待、期望或祈祷情况会随时间而好转。当人们认为关系中的问题相对较小,没有什么其他的解决方法,对关系投入较大,或整体上并不是非常不满时,最可能以这种方式做出反应。

忽视(neglect)指被动地让关系继续恶化下去。在工作情境中,这意味着通过偷懒、频繁迟到或缺勤,或者利用上班的时间做私人的事情等让工作情况不断恶化。在个人关系中,忽视表现为花更少时间与伴侣待在一起,忽视伴侣的存在,拒绝讨论问题,对伴侣态度恶劣,或者“就让关系崩溃”。当一个人过去就对关系不满意,对关系投入也不多时,这种反应最有可能发生。

退出(exit)指积极地结束一段关系。在工作情境中,退出可能以寻求一份新工作、换岗或辞职的形式出现。在浪漫关系中,退出的表现形式是:从一起居住的房子里搬出来,虐待伴侣,或者通过离开或离婚来结束关系。在个人关系中,当人们相信他们不会

失去什么的时候他们最可能结束一段关系。当关系不幸福，个人投入相对较少，或个体有其他合理的选择时就会以这种方式作出反应。

Rusbult 已经证明，满意感和承诺会影响个人关系中的问题解决方式。例如，一个针对大学生的研究发现，当他们在问题发生之前对关系是满意的时候，当他们对关系投资巨大的时候，当他们缺乏其他选择的时候，他们就更可能采取改善关系的反应方式——表达与忠诚(Rusbult, Zembrodt, & Gunn, 1982)。相反，当问题发生之前满意度相对较低，他们的投入相对较少，有其他更好的选择时，大学生们更可能采取退出的策略。

从维持关系的角度出发，表达和忠诚是建设性的、改善关系的反应方式；忽视和退出对关系是破坏性的。当然，对于牵涉其中的个人来说，结束一段关系或辞职可能是有帮助的、恰当的选择。

9.7 冲　　突

即便在最好的关系中，冲突也是不可避免的(Holmes & Murray, 1996)。大多数关于人际冲突的研究都是针对异性夫妻的。在随意的约会关系中，冲突不经常发生，但是在严肃的约会关系中，冲突发生频率显著升高(Braiker & Kelley, 1979)。在已婚夫妇中，冲突是相当常见的。在一项调查中，几乎所有被调查的夫妇都报告说与伴侣发生过"不愉快的争执"，至少偶尔发生过(McGonagle, Kessler, & Schilling, 1992)。平均说来，已婚夫妇每月发生一次或两次争执。几乎任何事情都可以让夫妻发生争吵，从政治观点和宗教信仰到工作和金钱，从如何度假到怎样分配家务活。John Gottman(1979)在年轻的已婚夫妇中居然发现了 85 种不同的冲突！当然，冲突不仅限于已婚夫妇。冲突也会发生在同事和上司之间、家庭成员和邻居之间、朋友和室友之间。

当一个人的行动干扰了另一个人的行动时冲突就会发生。当两个人更加相互依赖时冲突发生的可能性就会提高。当交往变得更加频繁，覆盖了更广泛的内容，就会有更多的机会发生争执。

冲突问题可以被划分为三个一般性的类别(Braiker & Kelley, 1979)：

1. 具体行为　一些冲突是针对同伴的具体行为的。一个大学生被激怒，因为她的室友将音响开得很响，打扰了她的考试复习。或者一个妻子可能会因丈夫总是忘记给他们的车子买新轮胎而恼怒。

2. 规范与角色　一些冲突针对的是关系中同伴的权力与责任等更一般性的问题。这种类型的冲突可能涉及食言、缺乏回报或者疏忽了一致同意的某些任务等。因此，一个学生可能会抱怨室友没有完成分配好的清扫任务。或者员工和上司之间对于员工的工作责任意见不一致。

3. 个人性向　一些冲突针对的是个人的动机和人格。人们经常超越具体的行为对同伴的意图和态度进行归因。一个人可能会抱怨同伴懒惰、缺乏自律性，或是根本并

不真的在意这段关系。

这三类冲突反映了人们在三种不同的水平上相互依赖(Braiker & Kelley, 1979)。在行为水平上,同伴间的问题在于协调具体的行为。在规范水平上,他们的问题出在协商规则和关系角色的时候。在性向水平上,他们对彼此的人格和意图意见不一。当同伴间用具体的问题行为对彼此的性格进行更一般化的归因时,冲突就会升级。丹尼尔最初可能只是抱怨他的室友总是留下一大堆脏碗碟在水池里。随着争论的继续,丹尼尔补充说室友很少完成自己分内的家务劳动。最后丹尼尔也许会下结论,室友就是一个无可救药的、邋遢的、以自我中心的人。

冲突可以损害或者有助于一段关系,这依赖于它的解决方式。因为冲突会唤醒强烈的情绪,所以它们可能不会为建设性地解决问题而提供好的环境。冲突升级对关系一般是没有好处的,特别是如果它导致了交往中的防御、固执和退缩的时候(Gottman & Krokoff, 1989)。最坏的情况是,冲突会导致身体上的恐吓和实际的暴力行为。另一方面,冲突也可以给夫妻们提供机会澄清他们之间的不一致,且改变他们对关系的期望。爱人间的争吵让他们有机会去检验自己和伴侣对关系的依赖程度,去发现他们彼此感情的深厚程度,去继续努力创造一个满意的关系。

小结

1. 两个人在交往过程中,彼此影响。相互依赖指两个或两个以上的人之间的相互影响。如果人们之间频繁地相互接触,而且共同进行各种活动,还强烈地相互影响,我们将这种关系称之为亲密关系。

2. 依据社会交换理论,人们关心他们从关系中得到的结果(回报减去成本)。相互依赖理论是社会心理学中最重要的社会交换理论。

3. 人们使用多种标准来评估他们的关系结果,包括一般性的比较水平和对其他选择的比较水平。当两个人相互依赖时,他们努力协调他们的行为以最大化他们的共同收益。

4. 在一段关系中,由于一个人的结果依赖于另一个人的行为,反之亦然,所以会产生协作问题。当同伴间有对等结果(即类似的利益)时,协作更容易发生。社会规范与角色为同伴间的协调问题提供了解决方法。

5. 人们关心他们的关系是否公平。三个主要的公平原则是平等、相对需要和公平。公平指的是每个人得到的结果与他们对关系的贡献成比例。依据公平理论,当人们知觉到关系不公平的时候,他们会感到难受,并会采取措施重新获得实际上的公平或者心理上的公平感。

6. 亲密关系通常会超越简单的对等的社会交换模式。Clark 和 Mills 区分了交换关系和共有关系。

7. 自我暴露指的是一个人和另一个人分享个人感受和信息。自我暴露遵从互惠的规范,因此同伴间倾向于做相同水平的自我暴露。社会渗透理论说明了自我暴露对亲密关系发展的作用。

8. 自我暴露方式反映了不同的文化规范。在美国,男性朋友之间的自我暴露水平要低于女性朋友之间,也低于异性之间的自我暴露水平。

9. 当我们感到被同伴理解、肯定和关心时,我们就体验着亲密关系。

10. 社会权力指一个人能有意地影响他人行为、思想和感受的能力。权力均衡指的是同伴间是

否拥有平等的权力或者是否一个人占据主导地位。一般说来，大多数美国黑人、墨西哥裔人和盎格鲁人的已婚夫妇报告他们的婚姻关系在权力上都是平等的。权力平衡的三个决定因素是社会规范、相对资源和最小兴趣原则。

11．满意度指一个人对关系质量的主观评价。

12．承诺指使一个人维持一段关系的所有力量，包括积极的和消极的力量。对个人奉献、道德承诺和限制承诺进行区分，有助于理解承诺现象。

13．一段婚姻的成功部分依赖于夫妻对消极事件与不满情绪做何反应。对伴侣行为的归因以及对消极行为的报复倾向是影响婚姻质量的重要因素。Rusbult 确定了对关系不满意时的四类反应：表达、忠诚、忽视与退出。

14．当一个人的行为干扰了另一个人的行为时，冲突就会发生。冲突可以是关于具体行为、规范和角色或者个人性向的。

自我思考

1．解释满意感和承诺的差异。为什么这个差异是重要的？

2．你的朋友乔治喜欢传统的婚姻关系，在这种婚姻关系下他领导决策，是公认的主导关系的一方。依据本章的观点，就他将来应该找什么特征的妻子，给出三个具体的建议。解释你的建议（或者，如果你愿意，也可以给你的朋友哈里，一个追求平等权力婚姻关系的人，提供一点建议）。

3．“我们如何解释伴侣的行为对于成功维持长期的关系是至关重要的。”应用本章提及的研究和理论评价上述观点。至少举出三种不同的归因方式，这三种方式对行为的解释是有差异的。

4．自我暴露有利有弊。用一个你感兴趣的具体的例子，深入思考一下这个问题。例如，你可以想一下一个女同性恋面对的问题，即是否要对家人、朋友、同学或同事透露她的性取向。或者你也可以考虑一下，向新认识的恋人透露自己家庭的“秘密”，有什么好处和坏处。

5．文章中区分了三种类型的承诺：个人奉献、道德承诺和限制承诺。讨论这三种承诺如何受文化或道德差异的影响。你可以比较美国主流文化与其他具有不同价值观和社会习俗的文化或者种族群体。

6．从真实的生活、小说、电视或其他来源选择一段你了解的亲密关系。可以是你自己的一段关系，可以是你认识的夫妇，也可以是小说里的夫妇。简要描述这段关系，然后用相互依赖理论的观点分析他们的关系。（如果讨论的是真实的夫妻，请使用化名以保护他们的隐私）

关键术语

亲密关系	承诺	共有关系
比较水平	备择关系的比较水平	公平理论
交换关系	相互依赖理论	最小兴趣原则
自我暴露	社会规范	社会渗透
社会权力	社会角色	

新闻眼

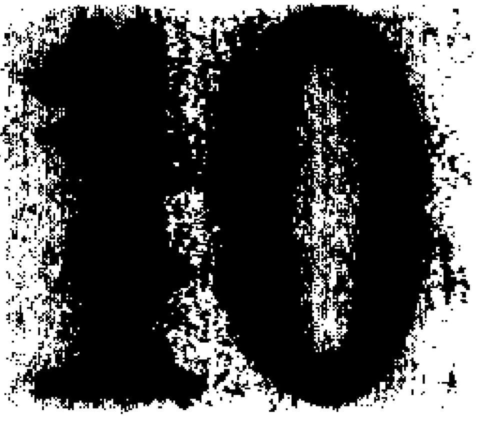
中学是否应该教关系技能?

1999年元旦,佛罗里达成为第一个要求所有中学毕业生都要接受某种形式的关系教育的州(Lewin, 1998)。在佛罗里达州,学过这门课程的夫妇可以在领取结婚证的费用上得到一定的折扣。在宾夕法尼亚州,马丁·路德·金中学开设了一门婚姻技能选修课。全美国对于在中学课程中增加关系技能课程越来越有兴趣。

这些课程的内容各异。加利福尼亚州教师 Char Kamper 开发了一个课程,名叫"联结:关系和婚姻",由15个课时构成。目前有160多所学校都在上这门课(Smith, 1998)。在这门课上,学生结对进行角色扮演,解决一些常见的婚姻问题,比如家务活的分工,编制家庭预算甚至筹划婚礼。其他的课程则重点针对的是冲突管理和人际沟通技能。美国律师协会下的家庭法律组开发了一个名为"同伴"的录像节目。录像的内容是一对各自有工作的夫妇之间在各种问题上的辩论。在某些片段里,夫妇两人的争吵升级为相互敌视和暴力行为;在另一些片段里,他们表现出良好的冲突解决技能。录像里还介绍了离婚的相关法律规定。许多学校在健康课程里讲授关系问题,在营养课和对心理疾病的讨论课中加入这部分内容。波士顿大学就"爱的艺术"开设了一门不同寻常的课,课程通过介绍有关文献的内容,引发大家对浪漫关系、爱、承诺和婚姻进行讨论。

可以预料的是,在学校开设有关关系教育的课程常常招致很大的争议。支持这类课程的人以居高不下的离婚率、单亲家庭长大的孩子数量日益上升为理由,认为利用课堂时间教授相关知识和技能,可以让学生们在面对21世纪的婚姻难题时更有准备。部分学生和老师对这类课程的益处很感兴趣。而批评者则对此提出了各种问题。有些人认为婚姻教育应该由父母、宗教团体和社区组织来负责。他们说学校应该以学术学习为主。其他人则不赞同现在学校对这类教育采取的方式方法。美国价值观协会最近的一份报告分析了大众教材对家庭问题的处理方式(见 Lewin, 1998 的引述)。他们批评教材回避了对爱、承诺和价值观的讨论。

心理学研究对哪些因素可以使关系幸福而持久提供了一些宝贵的指南。其中的一个例子是共同的价值观和目标的重要性。但是,要将研究发现转化成针对青少年的有效的教育课程,是很困难的。心理学家们注意到目前这类教育课程的价值尚未得到评估。在没有进行系统的评估研究之前,我们不知道这些课程究竟会对学生的生活产生什么样的影响,是否能成功地达到预期的教学目标。



群 体 行 为

◇ 他人对个体行为的影响
◇ 群体的基本特征
◇ 群体绩效
◇ 群体决策
◇ 群体互动：竞争与合作
◇ 领导
◆ 研究特写：群体决策的共同知识效应
◆ 新闻眼：体育比赛中赢得胜利的有利条件

杰西卡是一位优秀的高中赛跑运动员，她希望能在奥运会上有出色的表现。她非常刻苦地训练。在训练中，她发现当有人陪她一起训练时，自己的成绩会好些。而她个人所取得的最好成绩也是发生在实际比赛当中，当时她面临激烈的竞争。杰克第一次上表演课。当他自己一人在自己的房间时，他能非常准确、自信地说出台词。但当他在全班同学面前时，却变得结结巴巴。如上面这两个例子所显示，他人的存在有时会促进个体的表现，有时又会削弱个体的表现。

在本章中将对群体行为进行探讨。首先讨论他人在场如何影响我们的行为。这些讨论将能解释为什么杰克独自一人时能做得更好，而杰西卡在有他人在场时则能跑得更快。接下来，我们要讨论一些基本的群体内交互过程，包括群体绩效、群体决策、竞争与合作。在本章的最后将对团队领导进行探讨。

10.1 他人对个体行为的影响

人们常常说，人是一种社会性动物。但人和人之间的影响并不总是积极的。有时

候他人能激发我们更加努力,这种效应称社会助长效应。而另一些时候,集体性的工作使我们松懈下来,努力程度减少,这种效应称社会懈怠。社会影响理论能够帮助我们解释他人在场何时会导致社会助长,何时又会导致社会懈怠。在一个匿名的群体中,个体会感到自我身份意识的缺失,这种效应称为去个体化。总的说来,身处一大群人当中,会使人产生不愉快的拥挤体验。社会心理学家对个体在他人在场的情境下的这些可能反应进行了研究。

一、社会助长

在有他人在场时,人们可能会比独自一个人的情况下表现得更好,这称为社会助长(social facilitation)。社会心理学家一直对这一现象感兴趣。早在 1898 年, Norman Triplett 就开始对社会助长现象进行了研究。Triplett 发现自行车运动员在和他人比赛时获得的成绩要比自己一个人的情况下更好。为了验证这一观察到的结果,他设计了一个实验,看儿童在群体情境下拉钓鱼线是否比独自一人的情境下更用力。正如所预测的那样,在有他人在场的情况下,儿童会更卖力。

很多研究都证明了这个效应(Guerin, 1993)。Floyd Allport(1920, 1924)让被试做如下一些工作:挑出报纸专栏里的元音字母,做简单的乘法运算,针对某逻辑论点写反驳观点。尽管被试总是单独工作,不需要和别人配合,但当房间里有其他 5 人在场时,他们的成绩会比独自一人时要好。当在场的其他人做相同的工作,或者仅作为观察者时,都存在社会助长现象。社会助长不仅限于人,研究者在老鼠、蟑螂、鹦鹉等动物身上也发现了这种效应。例如,一个蚂蚁在群体中挖沙的数量比独自情境下多出 3 倍。

另一方面,他人的存在有时会抑制个体的绩效。像前面提到的杰克的例子,当他独自一人时能流利地背诵台词,而在公众场合就变得结结巴巴。这种效应称为社会抑制(social inhibition)。在 Allport 的早期研究中,人们在群体情境下能够写出更多的逻辑反驳论点,但工作质量却比个体情境下差。另一个早期研究发现,当存在观察者时,人们在记忆任务上的表现会变差(Pessin, 1933)。为什么他人的存在有时会提高绩效,而有时又会降低完成任务的质量呢?

Robert Zajonc 提供了一个解释(1965)。他认为当有他人存在时,会增加个体的驱力或动机,如图 10-1 所示。

唤醒程度的增加能否提高绩效,依赖于任务的性质。当任务要求的是已经充分习得的,或先天就有的反应,即主导反应时,增加动机是有帮助的。他人的存在能促进简单任务的绩效,例如找元音字母或简单的算术运算。同样,对于接受过高度训练的运动员,他人的存在一般也会提高他的成绩。但当任务要求的行为很复杂或学习得不是很好时,他人存在所提高的唤醒反而会降低绩效。例如解决复杂的算术问题,记忆新的材料,或写复杂的逻辑推论。对于杰克来说,当他在努力回忆要讲的内容时,即使有一位观众在场,他也会惊慌,而使表现变差。如果杰克非常有经验,每天晚上练习一遍,持续

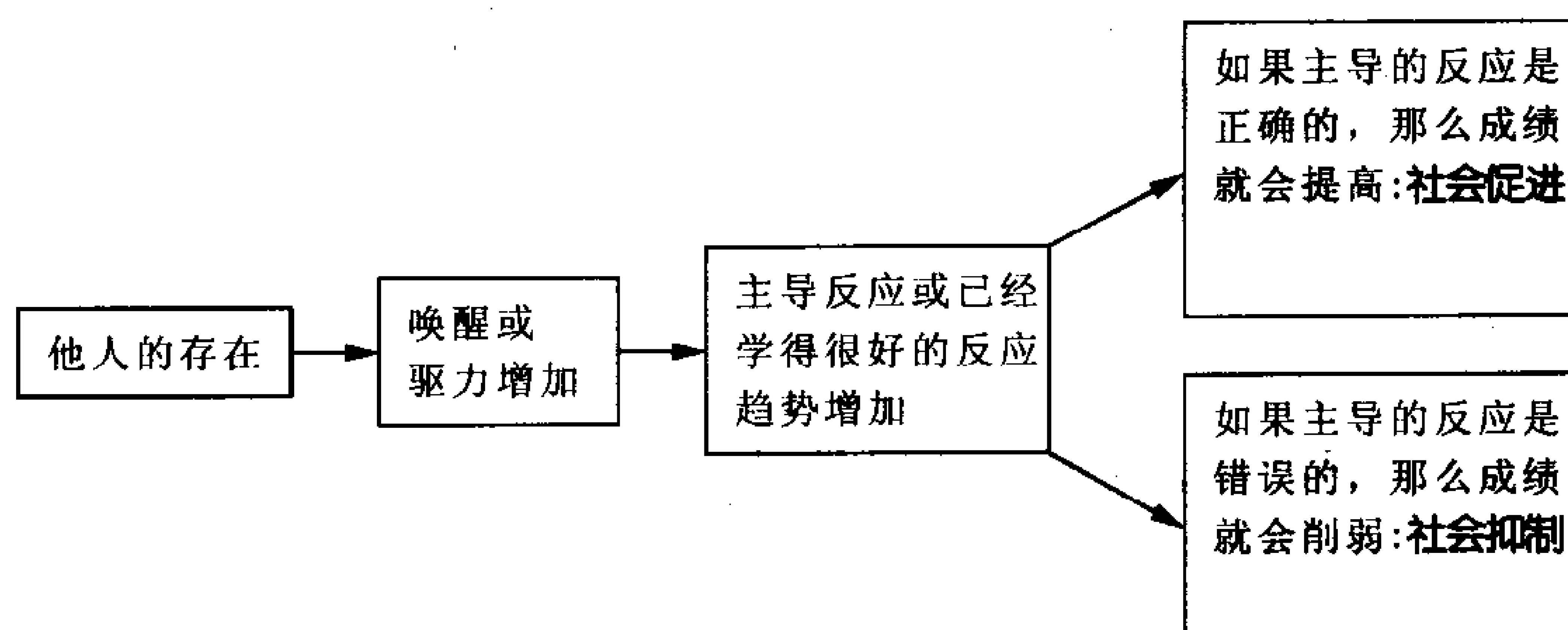


图 10-1　导致社会促进或社会抑制的过程

一个月，那么观众的存在就可能使他有更好的表现。总之，当任务要求的反应是已经充分习得的，或处于优势的反应时，动机的提高能提高绩效；简单任务比复杂的任务更容易发生社会助长的现象。

研究者进行了一个有意思的观察研究来证明这种效应的存在。该研究观察大学生玩台球的行为(Michaels, Bloommel, Brocato, Linkous, & Rowe, 1982)。研究者根据球员的水平和暗中记录的成绩，将这些玩台球的人分成高于平均水平和低于平均水平两组。然后指派 4 个实验协助者来近距离观看他们的比赛。根据 Zajonc 的理论，技术好的选手在有观众的情况下会表现的更好，而技术差的却相反。结果支持这一假设。当有 4 个观众时，技术好的选手准确率提高了 71%到 80%，而技术差的选手准确率下降了 36%到 25%。

为什么他人的存在会激发我们产生动机呢？第一种解释是由 Zajonc 提出的。他认为仅仅是他人在场就会产生唤醒，这是一个十分简单、天生的倾向。第二种解释是，我们关心别人如何评价我们，并且想给别人一个好的印象，因此他人的存在就会使我们产生动机。这就是评估焦虑(evaluation apprehension)。在任务简单时，意识到我们正在被评估会使我们更努力。而在任务复杂时，这种被评估的压力会降低绩效。

第三种解释认为他人的存在是一种干扰。做简单的任务不需要全部的注意，人们为了补偿干扰而更加专心、更加努力，从而实际效果会更好。但是，在做复杂任务时，因他人存在而分散注意力，则会降低绩效。这种思想进一步发展，就是干扰-冲突模型(distraction-conflict model)。该模型认为他人的存在会产生两种基本趋势之间的冲突：注意观众和注意任务。这种冲突能增加唤醒水平，而唤醒是增加绩效还是降低绩效取决于该任务所要求的反应是否为优势反应。另外，如果同时对困难任务和他人加以注意，而这又超过了个人的认知能力，就会产生认知过载。所有这些解释不是截然对立的：可能这些过程都会影响人的绩效，而这种影响依赖于情境(Geen, 1991)。

在结束关于社会助长和抑制的讨论之前，我们来关注一下这些情境中的一个重要特征。个体的绩效，无论是跑得多快还是解决了多少问题，都可以通过个体本身或观察者来评估。这种评估的可能性是解释社会助长发生的一个重要因素。如果群体中的成

员不能被单独评估，会发生什么情况呢？例如，如果4个人一起帮助一位女士把她抛锚的车推到路边，就没法衡量任何一个人的努力程度。在这个例子中，他人的存在如何影响个体的绩效？这个问题带我们进入下一个专题——社会懈怠。

二、社会懈怠

当一个人参加集体活动，但不能被单独评估时，往往比单独一个人完成任务时努力程度小些。这种效应就是社会懈怠(social loafing)(见图10-2)。社会懈怠的研究开始于19世纪80年代后期，研究者是法国的农业工程师Max Ringelmann(Kravitz & Martin, 1986)。在一个工作效率的研究中，他要求学生志愿者一起用力拉一根绳子。他用一个张力测量工具测量他们的努力程度。有时候参与者独自拉绳子，有时候7个人或14个人组成一组拉绳子。如果按照社会助长理论，这些人在一起工作时比单独工作更努力。但事实恰好相反。当单独拉的时候，平均每个人拉动85千克。而在7个人一组时，平均每个人拉动只有65千克；而当增加到14个人时，平均每个人拉动减少到61千克。

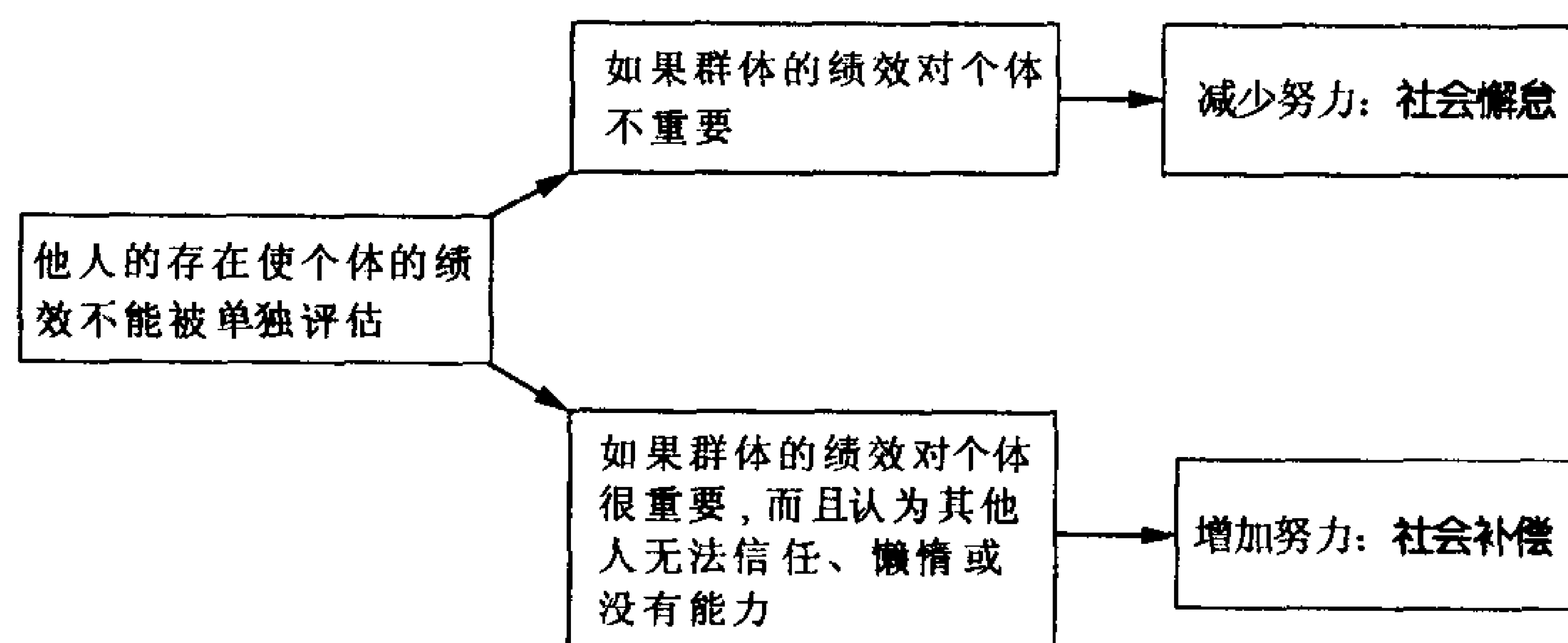


图10-2 导致社会懈怠和社会补偿的过程

许多研究都发现了社会懈怠现象(Karau & Williams, 1993)。在一个研究中，研究者让大学生被试用欢呼或鼓掌发出尽可能大的噪声。每个被试独自一人、在两人的小组、四人的小组，六人的小组中各完成一次这样的任务。结果如图10-3所示，随着团体规模的变大，每个被试发出的声音变小了。这个结果与Ringelmann的发现类似。其他的研究结果表明，社会懈怠不但在鼓掌、叫喊等体力任务中出现，在智力任务中也会出现。

为什么会出现社会懈怠？Karau和Williams(1993, 1995)为了解释社会懈怠，进行了一项基于78个研究的元分析给出了一个解释框架。根据研究者提出的集体动力模型，在群体任务中个体的努力程度主要取决于两个因素：(1) 个体认为他个人努力对成功完成群体任务的重要性或必要性的大小；(2) 个体认为群体成功的价值大小。当个体认为自己的工作会“淹没在群体之中”时，就会在群体中松懈下来——没有人知道他们做的好不好，他们也不可能为自己的行为负责。因此，当群体规模越大时，社会懈怠

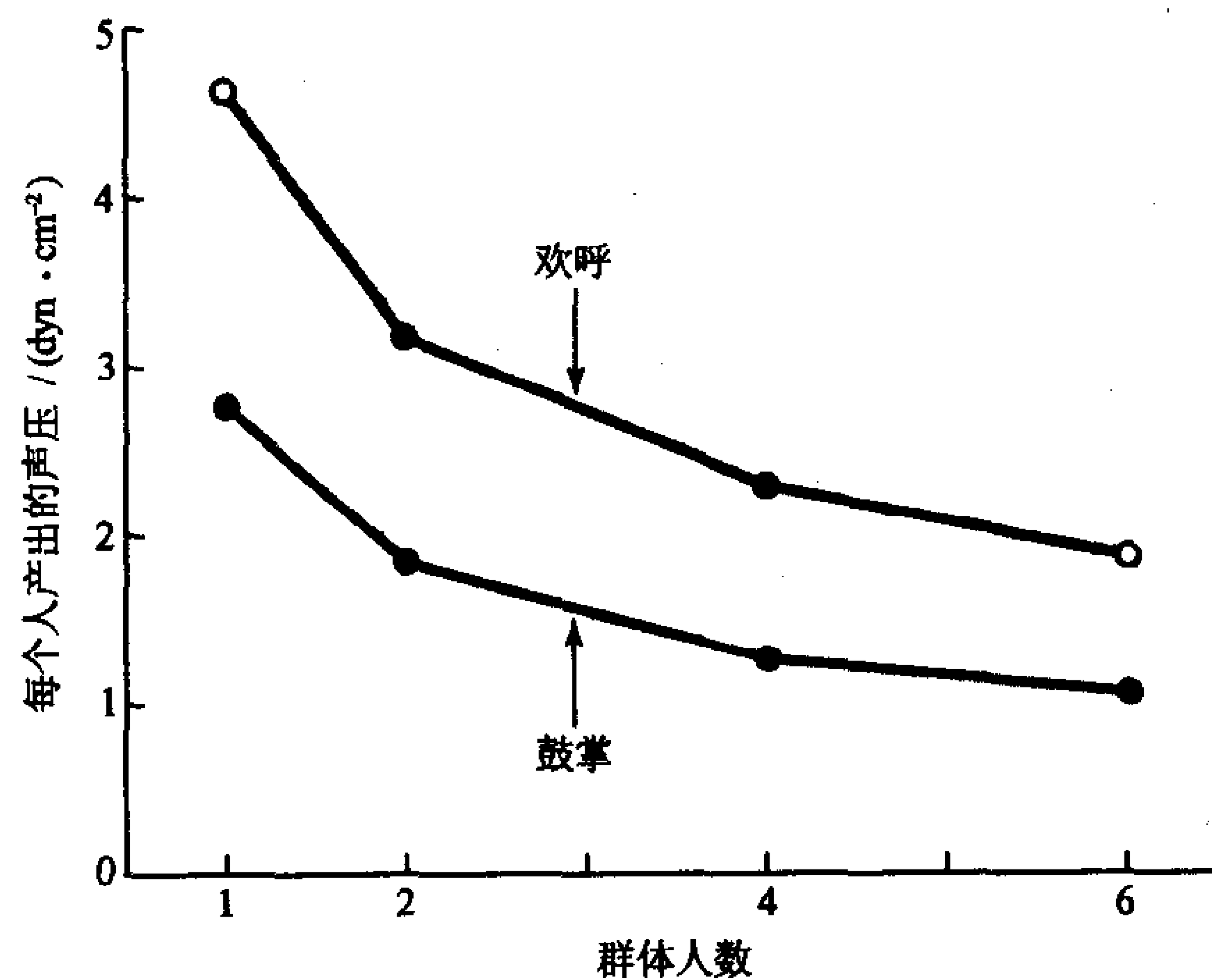


图 10-3 个体独自一人与身处群体之中发出的音响比较

经授权引自：Latané, Williams, & Harkins, 1979, p.825. Copyright 1979 by the American Psychological Association.

程度就越高。解决社会懈怠的方法就是让每个人的贡献都可以被评估。当人们相信自己的贡献能被评估时，社会懈怠就会消除。这也就可以解释为什么当和陌生人一起工作时社会懈怠程度最大，和熟人一起工作时社会懈怠程度降低，而当在一个高价值取向团体中时，社会懈怠就会消失。

团队绩效的不同报酬也会对社会懈怠产生影响。对群体高绩效提供报酬会降低社会懈怠。在一项研究中，一些学生被告知如果他们所在的群体针对某问题能够想出的解决方案越多，就可以越早离开。而另外一些学生要求完成同样的任务，但没有可以提早离开的奖励(Shepperd & Wright, 1989)。在这一情形下，对高努力回报的期望抵消了社会懈怠效应。当任务有意义、复杂或有趣时，社会懈怠也不容易发生。当任务困难或有挑战性时，个体一般也不会松懈下来(Jackson & Williams, 1985)。

在社会懈怠中有一个有趣的反常现象。研究者发现当人们和没有动机或没有能力的合作者一起工作时，为了补偿会更加努力工作。我们来看一下肯尼的例子。肯尼是一个具有很高动机的高中生，他想得到很好的成绩以便能够进入法学院学习。肯尼所在的历史课上，老师把大家分成学习小组，要求每个学习小组完成一次口头报告，成绩以小组的整体成绩进行评估。这使肯尼陷入了困境，他想在这个报告上得 A，但是他知道小组其他成员不会像他那样努力。他会冒着得 C 的风险，像其他成员一样不努力，还是会为了补偿其他成员的不努力而自己承担大部分工作呢？在这种情形下你会怎么做？

从社会懈怠的研究可能得出肯尼会像其他成员那样，在学习小组中松懈下来。然而，根据常识与 Kipling Williams 和 Steven Karau(1991)的研究，个体有时会为了弥补群

体中其他成员的懈怠而更加努力。这个效应就是社会补偿(social compensation)。Wiliiams 和 Karau 认为个体表现出社会补偿有两个必要条件:(1) 他必须认为合作者不会努力工作;(2) 他必须认为群体的最后成果是重要的。在肯尼的例子中,他认为其他团队成员不会努力工作,同时他又非常在乎口头报告的成绩。

Wiliiams 和 Karau 为了检验他们的理论设计了 3 个实验。在第一个研究中,他们检验了对合作者的信任和个体努力的关系。他们发现人际信任得分高的学生,相信其他成员会做好他们的工作,在群体中会表现出社会懈怠现象。相反,人际信任得分低的学生,会认为其他成员不努力,从而会在群体中更加努力来进行补偿。在第二个研究中,研究者直接控制被试对合作者努力程度的期望。合作者(实际上是主试事先安排的协助者)对一些被试说他会在实验中非常努力地工作,而对另一些被试说他们不想努力工作。正如预期的那样,和努力工作的合作者一起工作的被试比和低努力合作者一起工作的被试做得差一些。第三个研究关注任务对个体的重要性。一些被试被告知任务是重要的,并和智力有关,其他被试被告知任务的价值不高。该研究的另一个变量是被试对其合作伙伴能力期望的高低。他们预期社会补偿只会在被试认为任务很重要并且合作者能力低的情境下发生。在其他条件下,会发生社会懈怠。结果与预期非常吻合。

总之,当人们关心群体绩效,并认为合作者无法信任、不愿意努力工作,或没有能力做好时,他们会努力工作来进行补偿。

最后,有研究开始涉及社会懈怠现象的跨文化一致性问题(Karau & Williams, 1993)。有些研究用制造声音的任务(鼓掌),发现在印度、泰国、日本和中国都存在社会懈怠。这些研究显示社会懈怠可能是普遍的。同时,也有研究表明社会懈怠存在文化差异。其中,美国人社会懈怠现象比亚洲文化中表现的更明显(Karau & Williams, 1993)。一项在美国和中国的研究证明了这一点(Gabrenya, Wang, & Lantane, 1985)。该研究中,研究者设计了一个声音定位测验,告诉被试这是一个测量他们听力的测验。研究者预测,来自个人主义文化的美国被试在完成团体任务时会表现出典型的社会懈怠模式。而中国被试则会表现出相反的模式。因为中国的文化是更群体导向的文化,要求个体为群体的目标而工作,把群体利益放在个人利益之前。因此可以预期中国学生在群体时比单独完成时做得更好。与预期一致,美国和中国九年级的学生有很大的差异。群体条件下,美国被试只能达到他们单独做的 88%。相反,中国被试则达到了单独做的 108%。一个令人困惑的结果是,社会懈怠的文化差异只存在于男孩当中,女孩在单独时和在群体中没有什么差异。这些发现为社会懈怠存在文化差异提供了有力的支持,至少在某些任务上,以及对男性来说是如此。有关文化对社会懈怠的影响,需要更进一步地研究。

在这一部分里,我们看到他人的存在有时会导致社会助长,有时会导致社会懈怠。他人存在有时会刺激我们更加努力工作,有时会使我们的努力程度降低。出现哪种效应取决于群体情境是增加了我们对社会评估的关注(因为他人在评估我们的表现)还是

降低了这一关注(因为个体的努力在群体中被隐藏)。出现哪种效应还取决于任务的复杂程度以及我们对结果的关注程度。

三、社会影响理论

前面我们深入讨论了他人存在对个体绩效的积极或消极的影响。社会影响理论(social impact theory)则关注这些影响的大小。这个理论首先是由 Latané(1981)提出。该理论认为他人对个体总的影响取决于观察者(影响源)的 3 个属性:数量、强度和直接性。图 10-4 显示了一群人(影响源)对单个个体(目标)的影响。

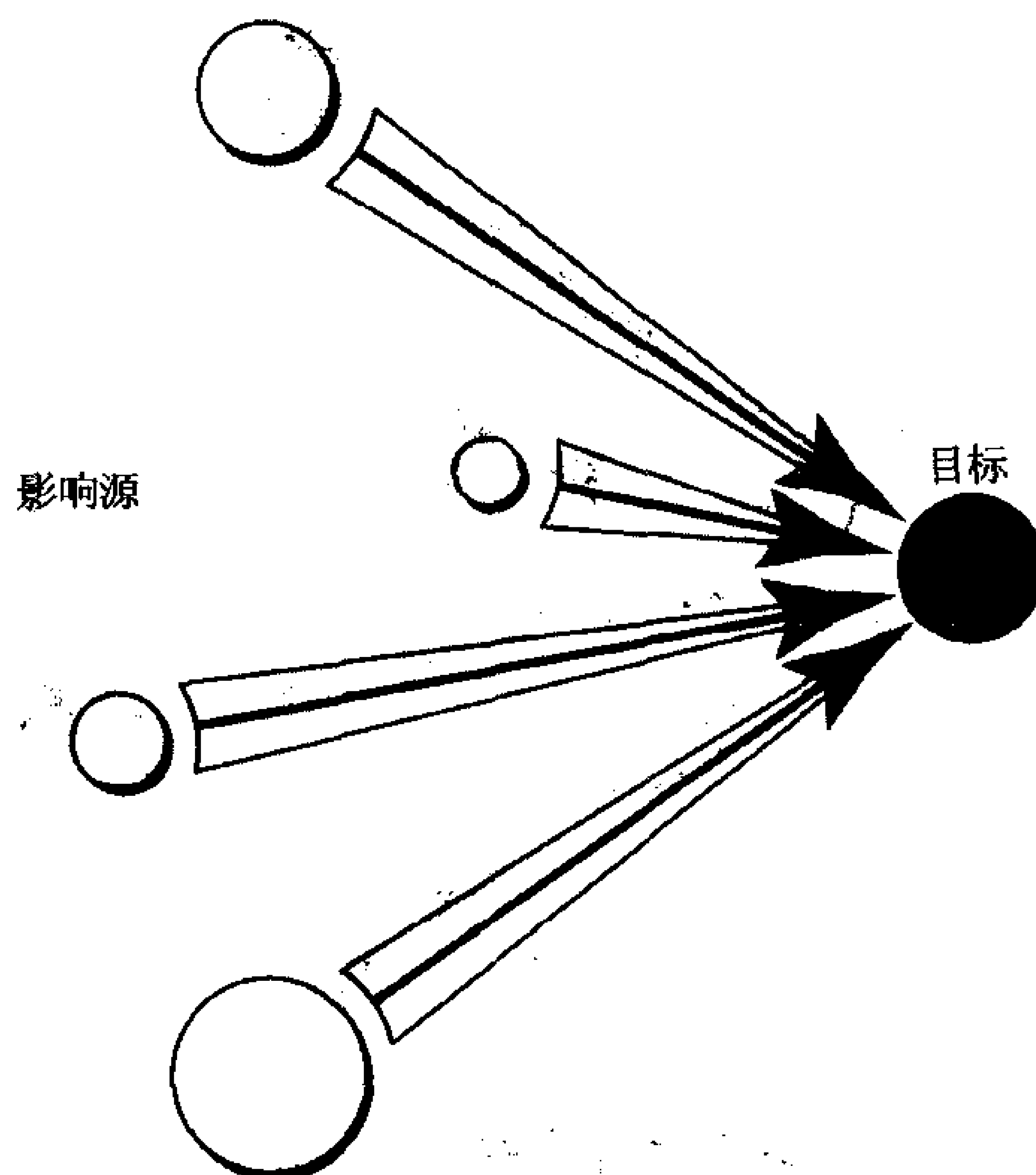


图 10-4 观察者对目标的影响取决于人数的多少(影响源圆圈的数量),直接性(圆圈离目标的距离),重要性或强度(圆圈的大小)

经授权引自:Latané, 1981, p. 344. Copyright 1981 by the American Psychological Association.

当观察者数量增加时,他们的影响也会加大。回到我们前面举过的刚出道的新演员杰克的例子,当观众数量增加时对他的影响也会加大。杰克在 50 个观众面前比在 5 个观众面前体会到更强烈的舞台恐惧。

另一个因素就是社会力量的强度,也就是观察者的重要性和权利。决定强度的因素有观察者的地位、年龄,及其与个体的关系。杰克可能在老师或导演前比在朋友面前感觉更不好。

第三个因素是观众的直接性,即与个体在空间和时间上的接近性。观众直接观看杰克的表演比从另一房间的监视器上观看(Borden, 1980)或通过录像观看应该使他的反应更强烈。Latané 认为社会影响可以比喻成光照在表面上:光的总能量依赖于灯泡的数量、灯泡的瓦数和它们与表面的接近程度。

Latané 认为社会影响理论能够帮助解释为什么他人的存在有时会导致社会助长而有时又会导致社会懈怠。在助长的情况中，人们往往是观众或合作者影响的惟一目标，如图 10-4 所示。他人的社会影响整个直接作用于单个个体。当人的数量增加时，他们对个体的社会影响也会增加。相反，当很多人一起工作，而只有一名旁观者时，社会懈怠往往就会发生。如图 10-5 所示，每个个体只是来自群体外旁观者的目标之一。因此，旁观者的社会影响就被群体成员分割了。当群体规模增加时，每个个体感觉到的压力就会降低。从更广泛的意义上来说，社会影响理论描绘了社会心理学的主要目标：用一个简单统一的理论来解释不同的社会现象。

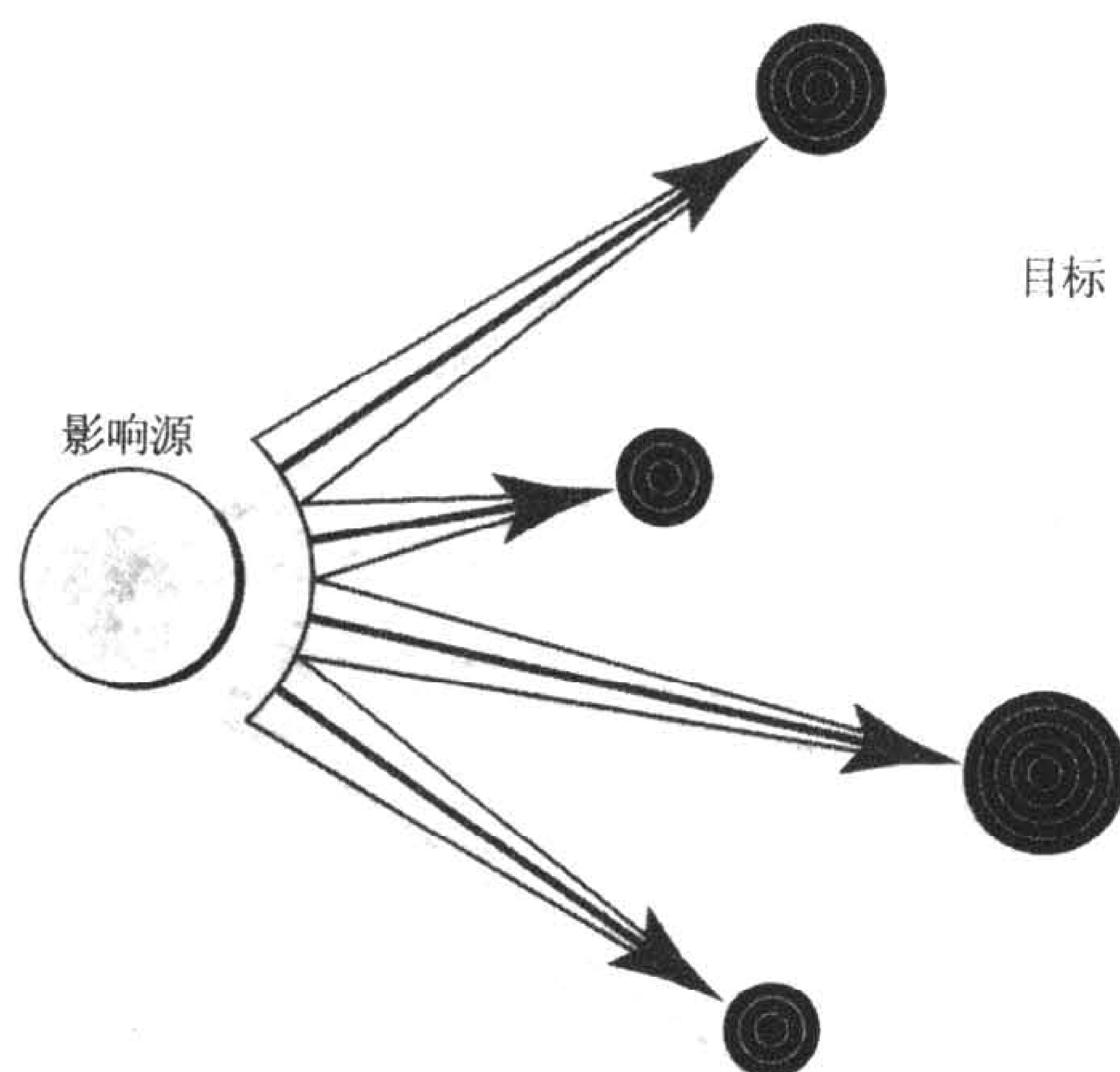


图 10-5 当个体只是数个社会影响目标中的一个，观察者对目标的影响机会被削弱

经授权引自：Latané, 1981, p.349. Copyright 1981 by the American Psychological Association.

四、去个性化

有时候人们在人群中会失去自我，表现得和单独时不同。放春假的时候，很多学生会去常去的小镇度假。他们会经常聚集在大街上。有时，这群人的行为会失去控制。在一个小镇，学生用深夜的晚会和裸体的演出来反对房东。在另一个城市，警察在镇压一些酗酒闹事的学生。

我们如何来解释这些群体行为？19 世纪法国心理学家 Gustave Le Bon 认为在一群暴徒中，一个人的情绪会扩散到整个群体。当某个人做一件平常不被人接受的事情时，群体中的其他人也会去做同样的事情。Le Bon(1896)把这种现象称作社会传染：暴徒的行为是有传染性的，就像感冒在一个班的学生之间扩散一样。Le Bon 认为社会传染的产生是由于正常控制机制的破坏。我们的行为通常是受我们的价值观、道德规范，

以及在我们成长过程中所习得的社会规范制约的。但在群体的情境下，我们有时会失去对自己行为负责的感觉。我们的控制系统被削弱，而攻击和性的冲动被自由地释放出来。结果可能导致暴力和不道德行为。

社会心理学家对这个现象做过研究，他们把这种现象称作去个性化(deindividuation)(Posymes & Spears, 1998)。去个性化最常见的例子是万圣节的时候孩子的恶作剧(Diener, Fraser, Beaman, & Kelem, 1976)。研究者先在房间里呆着。当孩子来的时候，有些孩子被问了他们叫什么名字，有的则不问。然后研究者离开，给孩子一个偷多余糖果的机会。相比之下，即使被抓到的概率几乎为零，被问过名字的孩子一般也不会去偷。

另一个研究在实验室情境下证明了去个性化现象的存在(Zimbardo, 1970)。招募4位年轻妇女组成一个群体，看她们对一个陌生者的情感移入反应。一种条件是，参加者被用她们的名字称呼，并戴有自己名字的标签，且能很容易辨认。而在另一种条件下，被试穿上白色的衣服和头巾，不用名字称呼她们，并且很难区分。每组都有机会给组外的一个陌生人施加电击(实际上电击是假的，而"受害者"实际上是实验协助者)。不能被辨认的被试施加电击的数量几乎是其他人的两倍。

你可能会发现，在以上两个研究中被试都穿着某种"伪装"——万圣节的服装或白色的服装和头巾。Jahnson 和 Dowing(1979)指出在很多关于去个性化的研究中，被试穿的服装或面具有负性的含义：大多数的万圣节面具都是怪物或魔鬼，而白色的头巾能让人想起三 K 党的服装。那么，如果被试穿上中性或有积极含义的服装会有什么结果呢？为了检验这个假设，Jahnson 和 Dowing 让不同的被试穿上三 K 党的衣服或者护士的衣服，这两套服装都有白色的帽子和衣服。把穿这些服装的和穿普通服装的被试进行对比。研究发现，三 K 党的衣服对被试给予电击的水平只有轻微的影响(与 Zimbardo 的结果不同)。而当穿上护士的服装时，电击水平的数量会减少很多。虽然隐藏身份有时会增加攻击行为，但上述结果说明人们受到社会情境的影响，在上面的研究中受穿着服装类型的影响。如果服装有积极的含义，穿服装的人也会表现出相应的亲社会行为。

研究者一致认为当个体的身份被隐藏，并且当所在的群体越大时，去个性化程度就越大。但在去个性化的心理机制上却有不同的看法。一些心理学家认为去个性化创造了一个特殊的心理状态，在这种状态下个体很少关注自己的价值观和行为，而关注群体及其情境(Diener, 1980)。相反，Postmes 和 Spears(1998)认为去个性化增加了个体对所在群体的认同，并增加了服从所在群体规则的倾向。如果所在的群体赞同反社会行为，就会出现反社会行为。从这个观点分析，在放春假开晚会的大学生，他们可能会破坏一般的行为规则和城市法规，但他们实际上却遵从了学生度假群体应玩得开心的原则。需要着重指出的一点是去个性化行为的后果是反社会的还是亲社会的依赖于所处情境的准则。

五、拥挤

他人存在的另一个重要的结果可能是拥挤感。在高峰期挤进公共汽车就有拥挤的感觉。那些节假日疯狂购物的商场,也会有拥挤的感觉。拥挤(crowding)指的是想拥有更多空间的不舒服和应激的心理状态。当人们忽视可以利用的空间数量时,也会体验到拥挤的感觉。当人们身体上受到挤压的时候会有拥挤的感觉,但即使我们周围有大量的空间有时也会有拥挤的感觉。有时候只要有3个人在场,无论空间的大小如何,都会有拥挤的感觉。如果你喜欢在空无一人的海滩上游泳,当海滩上只有几个人时你也会感到沙滩是如此的拥挤。然而当你参加晚会时,很多人挤在一个小房间里你也不会感到拥挤。

研究者在研究拥挤时发现,主观的拥挤感和客观的人口密度测量之间是有差别的。社会密度(social density)指的是一个给定的空间里所拥有的人数。密度能够按照每平方米的人数来计算。相反,拥挤是一种感觉空间不够大的主观感觉。高社会密度可能不一定会造成不舒服的感觉,但拥挤总是不愉快的和负性的。当我们说感觉到"拥挤"时,我们一般是在抱怨。

在什么时候他人存在会使我们感觉到拥挤呢?研究者提出一些理论来解释原因(McAndrew, 1993)。大多数理论强调认知过程,也就是人们对社会环境的知觉、解释和反应。

1.感觉超载 Stanley Milgram(1970)提出无论什么时候当人们暴露在过多的刺激中时,他们就会经历感觉超载。高的社会密度能产生过度刺激并能产生拥挤的感觉(Baum & Paulus, 1987)。个体在社会密度上的不同反应能够反映个体对刺激强度偏好的不同。一些人喜欢高强度的刺激——他们总是喜欢把收音机的声音调的很大,喜欢在人多的教室学习,喜欢一边看电视一边聊天或看杂志。而有些人则不同,他们喜欢低强度的刺激——必须在安静的环境下才能工作;如果他们看电视,不喜欢受到干扰。对于喜欢高强度刺激的人来说,高社会密度可能是合适的刺激并且可能感觉到高兴和兴奋。相反,对于喜欢低强度刺激的人来说,高社会密度可能使他们心烦意乱,感觉到拥挤。

2.缺少控制感 高社会密度可能会使人们感觉到对自己的行为失去控制(Baron & rodin, 1978)。该观点认为当人们在一个拥挤的房间里,每个人都失去对情境的控制,很难自由走动或躲避不愉快的接触,结果就是让人感到拥挤。控制感的缺失会造成一些不良的后果。在美国,人们总是希望能感觉到自己控制着生活。因此,不能控制环境对于他们来说是负性的。另外,高的社会密度使人们不能够得到足够的私人空间。高社会密度也会给生活和谐带来麻烦。当3个人住在一间很小的宿舍里时,人们总是互相影响,学习和睡眠也会受到打扰。在高密度的条件下,人们总是容易打扰对方的活动,从而引起懊恼和愤怒的感觉(Schopler & Stockdale)。

3. 归因 对拥挤的第三种解释强调第3章我们讨论过的归因的作用。该观点认为,主观拥挤感需要两个要素:生理上的唤醒和用来归因这种由于人多而导致的唤醒的认知标签(Worchel & Teddie, 1976)。

总的来说,如果人们没有把注意力集中在环境中的其他人,他们的拥挤的感觉就会少一些(Webb, Worchel, Riechers, & Wayne, 1986)。例如,当被试在非常拥挤的房间里观看喜剧、色情或暴力等高唤醒的电视片时,比看低唤醒水平的片子更不容易感到拥挤。另外,在拥挤的条件下,人们会觉得喜剧片更有趣,暴力片更暴力,以至更加喜欢这些片子。

感觉过载、缺少控制感和归因在产生拥挤的心理体验中都起到部分作用。

10.2 群体的基本特征

本章已经就因他人的存在如何影响个体行为进行了讨论。在本节,重点将转移到群体内的动态过程(Levine & Moreland, 1998)。我们在日常生活中会接触到很多社会单元,但它们不一定就是群体。表10-1提供了一些例子,其中包含观众和人群。在日常语言中,我们习惯把所有人的集合称为"群体"。而实际上社会科学家用"群体"是一个更为狭义,更专业性的术语。在一个群体(group)中,人们互相依赖,至少有相互交流的可能性。在大多数群体中,群体成员之间都有面对面的接触。这种关于群体的定义是第9章关于人际关系的基本定义的扩展。群体的核心特征是成员之间互相依赖,这也就意味着成员之间会相互影响。

表10-1 社会群体的类别

并不是所有社会归类或类别都可以称之为群体。

- 社会类别:我们经常根据基本共同特征对人进行归类。例如男青年、家庭主妇、加拿大人、家庭教师、卡车司机。尽管这些类别中的成员之间一般不认识或不接触,但他们有一些共同的特征。
- 观众:所有观看第4套6点新闻节目的观众,属于同一个观众群,尽管他们之间没有意识到对方,也没有交流。
- 人群:当人们在某些情境下或为了某种刺激身体很接近时,我们把他们称为人群。例如集聚在歌星化妆间外的歌迷,在银行大门外等候开门的人们,或看大街上吵架的人们。
- 团队:为了一个特定的目标或活动定期互相接触的一群人(例如工作群体、运动团队或桥牌俱乐部)构成了团队。
- 家庭:家庭虽然有很多类别,但通常是由有血缘关系或法律关系,共享住所的人组成。
- 正式组织:一群经常在一起工作,以某种清晰的结构方法完成共同目标的人。例如学校系统、美国癌症研究机构或国家武器管理协会。

基于定义,一种社会类别,比如所有的职业足球运动员不构成一个群体,因为在这个类别中不是所有的人都认识对方,且没有面对面的接触,没有相互之间的直接影响。然而,芝加哥篮球队成员就是一个群体,因为他们会有日常的交流和相互的影响。同

样,所有观看芝麻街节目的儿童是普通观众的一部分,也不是群体。但阿萨娃小姐教的二年级那个班的所有儿童是一个群体。

一、群体结构

处在一个群体中的人们并非都是一样的。他们都有各自的任务,并有不同的角色。例如,Merei(1949)发现,一个儿童群体在经过三四次接触之后,便会建立一些正式的规则:他们决定每个孩子应该坐什么位置,谁能玩所有的玩具,当大家在一起的时候活动顺序怎么安排。这些便是群体的社会结构(Levine & Moreland)。社会结构的三个重要成分是社会规则、社会角色和社会地位。

社会规则(social norms)是一些关于群体成员应该如何做的共同的规则和期望。Simon, Eder 和 Evans(1992)对美国中西部地区 6 年级到 8 年级的十几岁女孩群体的爱情规则的发展进行了一项研究。在这三年中,研究者在学校里进行了一系列的深入访谈和观察。在这些友谊群体中表现出来的一个规则就是浪漫关系很重要,但不能当做人生的全部。违反这个规则就的成员就会受到批评。那些把全部身心投入到男朋友身上的女孩会被取笑,被称作“花痴”。那些对男孩表现太少兴趣的女孩也可能会被认为不正常,或是被认为是同性恋。

在 6 年级的时候,约会相对比较少,几个女孩共同喜欢一个男孩是很常见的,就像女性朋友之间可能会喜欢同一个歌手或影星那样。到了 7 年级,群体成员都可以积极地追求男孩,规则发生了改变。排他性的规则逐渐产生,女孩不应该对已经有女朋友的男孩产生浪漫感情。如果一个女孩追求一个已经与其他女孩进行交往或被群体内其他女孩追求的男孩,这会被认为是不合适的。虽然不断有新的规则出现,但群体会给合适的态度和行为设立一个总的指导原则。没有遵守群体规则的女孩常常会迫于玩笑和闲谈中的批评压力而服从。因此,规则可以决定个体的特定行为和信念是否被社会群体所支持。

朋友间的社会规则是非正式的,通过面对面的交流产生。而在其他情况下,群体结构是预先确定的。刚参军的新兵和刚加入妇女联谊会的妇女都会遇到一个事先存在的社会结构。例如,在一家计算机软件公司,有四种职位:创办公司的老板、程序员、销售代表和文秘。每个位职位都有特定的规范,以及该职位上的任职者被期待做什么,责任是什么等的约定。

适用于某个职位(例如程序员或文秘)任职者的一系列规则就构成了他的社会角色(social role)(Levine & Moreland, 1990)。角色定义出群体中的劳动分工。在一些群体中,例如软件公司,角色的描述是很详细的,可能会以工作描述或法律合同的形式写入公司的正式章程里。虽然人们能够对现有的模式进行重新定义或重新协商,但群体中的个人必须遵守他的职位上的要求。我们在学校、工作、家庭和团体中扮演各种角色构成了我们日常生活中大部分的活动。

群体结构的另一个重要特征是群体成员社会地位有差异。在大部分社会系统中，不同的职位具有不同的声望和权威。在正式组织中，例如软件公司，老板有最高的地位，最高的薪水，对于公司的决策最有决策权；而文秘地位最低，薪水也最低，在决定公司政策或群体活动上影响力最小。甚至在一些被认为成员地位相同的群体中，例如朋友群体或陪审团成员，一些成员可能会比其他成员更有影响力。

Joseph Berger 和他的同事(1986)提出了期望状态理论(expectation states theory)，用来分析群体中成员地位差异产生的原因。根据该理论，群体成员希望取得特定的目标，愿意给能够帮助群体取得成功的成员赋予更高的地位。在初次接触中，群体成员会评估每个人对帮助实现群体目标的能力，这种评估构成了群体成员最初的地位。

例如，请想想，如何在一个由 12 位中产阶级者刚刚组成的陪审团中选出一位领导(Forsyth, 1990)。设想该群体内有以下三个人：

- 苏珊·阿贝尔，一位 40 岁的白人大学教授，写了好多管理方面的书。
- 约翰·布莱克，一位 35 岁的非裔美国人，是公司的领导，有很多年的领导经验。
- 弗瑞德·怀特，一位 58 岁的白人医生，经历一般。

在决定哪个人为评审团的领导时，陪审员们可能会考虑一些与任务相关的信息，例如，布莱克先生在企业中的领导经验，阿贝尔教授组织班级讨论的经验。然而，陪审员也可能会利用 Berger 称为"弥散地位品质"(diffuse status characteristics)，即人们倾向于与能力相联系的一些特征，如年龄、性别、种族或财富等(有时候这种联系是错误的)。例如，陪审员可能会因为阿贝尔教授是一位女性，而在美国社会中女性比男性地位和权威性要低，因此对她的任务相关能力打了折扣。陪审员可能会因为怀特拥有医生这一地位很高的职业，以及年龄上的资历而加以重视，尽管这些品质与作为陪审团领导所要求的能力相关很小。研究显示，一个人在群体中的地位不但受任务相关品质的影响，还受年龄、种族、职业地位等"弥散地位品质"的影响。在群体中，性别和种族都可以成为"弥散地位品质"，有时会使妇女和少数民族成员处于劣势(Forsyth, 1990)。

二、凝聚力

在一些群体中，成员之间的关系是紧密和持久的。群体成员士气很高，并对群体有一致的认同。而在有些群体中，成员之间的联系是松散的，缺少群体的感觉，很多时候都是各做各的事。凝聚力是一种使成员留在群体的正性或负性的力量。凝聚力是一个群体的整体特点，它基于团队每个成员对群体的承诺。

有很多因素会影响群体的凝聚力(cohesiveness)(Cota, Evans, Dion, Kilik, & Longman, 1995)。第一，当群体成员相互喜欢对方，彼此之间有很强的友谊关系时，凝聚力就会高。实际上，研究者也是通过测量成员之间的相互喜欢程度来测量凝聚力。决定凝聚力大小的第二个因素是群体的有效性与和谐性。我们毫无疑问会喜欢一个高效率的群体，而不是一个浪费时间和能力的群体。总之，任何能提高群体满意度和士气

的东西都可以提高凝聚力。

第三,人们留在一个群体内的动机还受该群体的工具性目标影响。我们加入很多群体只是作为达到目的的手段——作为赚钱的一种方式,为了获得运动带来的快乐,或为了获得工作带来的收入。一个群体对我们的吸引力取决于我们的目标和群体目标之间的匹配程度以及群体达到目标的成功程度。Synder, Lassegard, 和 Ford(1986)的研究证明了这一点。他们探讨当人们所属的群体(即使是由研究者人为设立的)在完成任务失败时他们会有何种反应。与成功群体的成员相比,失败群体的成员和群体变得更疏远,例如,他们不佩戴自己团队的徽章。显然,人们会避免去认同一个不成功的群体,这个发现和我们在第4章介绍的社会认同概念相一致。

即使群体成员心中不满意有时也不会离开群体,而使群体成员不离开群体的力量也会影响群体的凝聚力。有时人们留在群体内是因为离开的成本太高,或者他们根本没有别的选择。你可能很不喜欢自己的同事,但由于所在的城市没有其他适合你的工作,你不得不呆在原来的公司。你可能不喜欢自己的老师,但你又没有其他的选择,只能呆在原来的班级。

高水平的凝聚力通常会有利于群体功能的实现。当群体成员喜欢一起工作并且赞同群体的目标时,士气和动机就会变得很高(Mullen & Cooper, 1994)。高凝聚力群体的成员比低凝聚力群体的成员更容易受群体的影响,并服从群体规范(McGrath, 1984)。这就是为什么凝聚力有时会提高生产力,有时会阻碍生产力。如果群体的规范是努力工作,那么凝聚力就会提高生产力。相反,当群体规范是懒散,花很多时间聊天而不完成任务时,高凝聚力就会降低生产力。高群体凝聚力的其他两个缺点将在头脑风暴和群体思维部分讨论。

10.3 群体绩效

两个人会比一个人做得好吗?群体总会比单个人更成功地完成任务吗?社会心理学家对这些问题做过深入的研究。要理解什么时候群体会比个人做得好,就需要考虑到群体所完成任务的种类(Steiner, 1972)。

一、群体活动的类别

在累加任务中,群体绩效是群体中每个成员努力的总和。当几个人一起推一辆因电池耗尽而抛锚在交通繁忙的十字路口上的小卡车时,群体的力量就是每个人努力的总和。在累加任务中,一个重要的因素就是群体成员是否能有效的协调他们的努力。在前面推卡车的例子中,每个人都在同样时间、同样方向推车是很重要的。Ringgelmann 研究中使用的拉绳作业也是累加任务——整体的努力是每个人努力的总和。虽然社会懈怠可能会减少每个人对于累加任务的贡献,但整体效果一般会超过一个人单

独的效果(如果你怀疑它的普遍性,可以一个人去推一辆装满货物的卡车试试)。在累加任务中,群体的生产力一般会超过群体中任何一人的生产力,大群体的生产力一般会超过小群体的生产力(Littlepage, 1991)。

在联合任务中,只有群体中所有成员都成功,群体才成功。例如,对于一个侦察小分队能否成功穿越敌军的防线来说,最重要的是每个成员都不能被发现。任何一个人的一个错误行动都会危及整个任务。同样,在一条汽车装配线上,工人们的工作速度只能与最低的那个工人一致。对于联合任务,群体的效果只能和能力最低的那个人一致。群体成员之间的成功合作对于联合任务来说也是很重要的。

在分离型任务中,只要群体中有一个成员成功解决问题,群体就成功了。如果一个研究小组在求解一个复杂的数学方程,任何一个人的正确解答都能保证群体的成果。这种类型任务中,群体绩效取决于群体中最有能力成员的能力大小。另一个例子是群体内存在的交换记忆现象(Wittenbaum, Vaughan, & Stasser, 1998)。群体会根据每个成员的兴趣、技能和以前的行为,而对谁会记得并详细描述某类信息具有一致的看法。例如心理学系全体职员准备开一个每年例行的节日晚会,他们会依靠一些特定成员来记忆一些重要的细节。葛丽丝算得上是个美食家,可能会记得去年在什么地方订的饮料,要多少钱。盖瑞在总务室工作,应该会记得灯和装饰物藏在哪个地方。

一个更复杂的情况是,群体任务由群体成员分工完成。在手术室里,一个心脏移植手术的成功依赖于整个医疗团队的技能——不但依靠动手术的外科医生,还有负责药物和监控病人生命状况的麻醉师,技术人员确保设备运行正常,还有护士等。手术团队任何一个成员的失误都会给病人的生命带来极大的危险。在这类复杂的任务中,群体的生产力不但依赖于群体中最好或最差的成员,而且依赖于群体成员在压力下的合作能力(Kelly & McGrath, 1985)。

二、头脑风暴

如果一位广告公司经理要为一项鼓励司机系安全带的活动,设计一个容易记住的标语,他是应该让员工各自去做还是把大家召集在一起共同完成?在20世纪50年代,广告公司经理 Alex Osborn(1957)认为群体会有更多的创造性思想和解决方案。他提倡一种头脑风暴(brainstroming)技术,就是到现在,广告界和企业界仍在使用这项技术。

将某个特定问题交给使用头脑风暴的群体去讨论。例如,为推广一个新品牌的牙刷写广告语。要求成员在比较短的时间内想出尽可能多的不同的建议。Osborn 提出的头脑风暴有以下几点原则:

- 不能有批评。不到最后不能对别人的建议有负性的评价。
- 随心所欲的建议是受欢迎的。想法越疯狂越好,因为把一个想法变平淡比使它有生气容易。

● 要求一定的数量。想法越多,成功的可能性越大。

● 寻求整合和改进。除了贡献自己的想法外,你应该建议如何将其他人的点子转化成更好的想法,或把一些点子整合成另一个想法。

在一项关于头脑风暴的早期研究中,参加者被随机地安排到五人小组或单独一人(Taylor, Berry, & Block, 1958)。两种条件下都给5个问题,要求在12分钟内解决。其中一个问题是:"每年都有一大批美国人到欧洲旅游,但现在假设我们的国家希望有更多的欧洲游客到美国来度假。你认为有什么办法会使更多的欧洲人来我们国家?"要求参加者提供尽可能多的有创造性的解决方案。这里显然没有惟一"正确"的解决方案。

在单独条件下,统计时被试被随机分成五个人的集合("名义"群体)。也即虽然他们单独工作,但为了分析的目的,他们被认为是一个群体,并将他们的成果和实际有互动的群体的成果相比较。统计由真实群体和"名义"群体提出的不同点子的多少。如果两个人提出同样的点子,只算一个。结果是,单独工作条件下五个人提出的解决方案几乎是五人小组的两倍。后来的研究验证了这一结果:人们在单独工作的时候比在头脑风暴中产生更多的想法(而且还是更好的想法)。

为什么头脑风暴没有更好的效果呢?研究者提出了一些可能的解释(Brown & Paulus, 1996)。在群体条件下一次只有一人能说话。一个人想出了一个新的点子但不能马上说出来,而必须等待说话的机会。在等待的时间里,他可能会反复想他的那个点子而不是想另一个新的点子。另外,当一个人在想一个新的点子而同时又不得不听其他人的点子时,必然会受到干扰,不能把全部注意力集中到自己的点子上。

即使要求每个成员不带批评地听所有的想法,但群体成员可能还是会有评估焦虑。因此,想给他人好印象可能会抑制创造性思维。研究发现,头脑风暴尤其会削弱对群体交互感到焦虑和不舒服的个体的绩效(Camacho & Paulus, 1995)。另外,头脑风暴中的成员会表现出相近的水平,想出大致相同数量的主意。Paulus 和 Dzindolet(1993)认为这与社会匹配有关。一些群体成员低水平的表现给群体设立了一个低的群体标准,从而使其他成员的绩效也降低。

总的来说,头脑风暴与一个人单独工作相比不是一个有效的技术。但很多人还是认为头脑风暴会增加绩效(Paulus, Dzindolet, Poletes, & Camacho, 1993)。为什么会有人坚持这种对群体创造力的幻想呢?首先,人们可能会不正确的评价群体绩效。头脑风暴后,群体成员可能对所有通过讨论产生的不同想法都有印象。人们可能会意识到群体会比个人创造更多的解决方案,但他们忘了正确的比较应该是与同样数量的人单独工作的总绩效相比。换句话说,人们同意"两个人总比一个人好",但没有想过两个人一起工作是否比两个人单独工作的效果要好。其次,人们可能会相信大家一致同意的群体成果。群体讨论受欢迎的更深层次原因是许多人喜欢在群体中,可能更喜欢群体讨论而不是独自工作。群体讨论虽然会花很多时间,但对提高士气和动机还是会有一定的作用。

10.4 群体决策

在听了几个星期的陈述后,陪审员要讨论一个有争论的案子,并做裁决。案中一位妇女把她的丈夫刺死。原告认为这是一件罪恶的谋杀,应该判死刑。辩护律师认为该女性经历了多年身体上和心理上的虐待,本次事件只是一种自我保护行为。法庭如何来判决这个案件呢?

心理学家发现了群体决策时所采用的一套决策规则(decision rules)(Miller, 1989)。在美国,大多数州规定对于谋杀的定罪必须要全体无异议通过,即使只有一个陪审员的意见不同,也会延期审判或可能复审。当实施全体无异议规则时,群体必需关注少数不同意见者的观点。相反,当公司总裁在考虑把公司搬到一个新写字楼时,他可能会与员工讨论,但最终做出决策的人还是他自己。这里的规则就是老板决定。

研究者发现了一些影响决策的因素。其中,决策类型是一个重要因素。例如,如果群体是在讨论一个观点——年鉴的封面应该是绿色还是蓝色的——且没有一个客观正确的答案。在这种情形下,讨论的主题是大家都比较熟悉的,选择也是有限的,没有一个正确的答案,用的比较多的是多数胜出原则。在多数胜出原则的决策中,即使只是微弱多数优势,群体最终采用的仍是多数人所支持的方案。当群体讨论事物的本质而非观点时,且只有一种解决方案正确,其他都是错误的时候,群体会遵从正确胜出原则(Laughlin & Adamopoulos)。群体成员之间相互交流信息和讨论,最终群体成员会被正确的一方说服,尽管这一方在人数上可能不占优势。通过研究这些决策规则,使得我们在知道群体成员最初的观点以及需要决策的事件类型时,通常就可以预测群体最终的决策。

群体决策规则对群体的功能有影响。严格的规则(例如要求群体意见一致的决策)通常比相对不严格的规则需要更多的讨论。意见一致的决策通常是很难达到的,总需要部分成员的妥协,有时难以形成一个决策。然而,当群体达成意见一致的决策时,与少数成员不同意的群体决策相比,他们会对结果比较满意。

不幸的是,群体并不能总是做出明智的决策。社会心理学家研究发现,群体会受一些社会压力的影响做出有偏差的决策。本章中的研究特写探讨了群体对所有成员共同知识过分重视的倾向。另外两个研究关注群体极化和群体沉思现象。

一、群体极化现象

群体决策比个体决策更加保守还是更冒险呢? 1961 年,James Stoner 研究发现,群体决策通常比群体讨论前个体所持的观点更为冒险。这个被称作冒险转移(risky shift)的发现引起了研究者极大的兴趣,部分原因在于这个现象违反了公众的普遍概念,即群体的决策相对来说应该保守些。

在冒险转移的典型研究中，被试读一些比较复杂的情境描述。在每一个情境下，有风险高低不同的选择。下面举个具体例子：

卡罗尔是一所社区大学的教师，工作表现十分优秀。她的薪水不错，而且也很喜欢自己的工作。但是卡罗尔一直期望开一家餐厅，自己做老板。一年以前，卡罗尔开始研究开一个小餐厅的可能性。她已经找到了一位愿意和她共同工作的年轻厨师，发现了开餐厅的绝好地点，并且与银行里负责贷款的人员谈过。不过为了经营一家餐厅，她必须放弃自己的工作，而且投入自己所有的积蓄。如果餐厅能够成功，她可以实现自己的梦想，同时会有很高的收入。可是另一方面，她也知道很多创业都不会成功。如果餐厅失败，她投入的大量时间和金钱都无法收回，也会失去稳定的教书工作。

假设你现在要给卡罗尔提出建议。在最小成功概率多大时，你建议卡罗尔开餐厅，在下面的概率旁边打勾。成功的概率最少是多少时，卡罗尔应该开餐厅：

________ 1/10（即使成功可能性不大时，也应该开餐厅）

________ 2/10

________ 3/10

________ 4/10

________ 5/10

________ 6/10

________ 7/10

________ 8/10

________ 9/10

________ 10/10（有十足把握会成功时，才应该开餐厅）

参加研究的是一些参加社会心理学课程的学生，你认为他们会如何回答这个问题呢？

在 Stoner 最初研究中，被试阅读每一种情境后自己做出选择。然后分组讨论每一个问题，得到一个大家都同意的决策。结果表明，群体决策的风险要显著高于个体决策的平均风险。

许多在美国、加拿大和欧洲进行的研究都重复了这一结果，但有研究者却发现一些意外情况。有的群体实际上做出更加保守的决策。目前的研究表明，如果一开始组内成员的意见比较保守的话，经过群体讨论决策就会得更加保守。相反，如果个人意见趋向于冒险的话，群体讨论后得到的决策就会更加有风险。也就是说，群体讨论会得到更加极端的决策，这种现象被称作群体极化现象(group polarization)(Levine & Moreland, 1998)。下面对该现象的几种解释。

第一种解释被称作说服性争辩(persuasive argument)，人们从群体讨论中听到正反

两方面的观点而获得新信息(Burnstein & Vinokur, 1977)。赞成某种立场的观点越多,越具有说服力,群体成员就越可能支持该观点。但是,群体讨论通常不会检验所有合理的正反观点,也不会对所有的立场都同等重视(Stasser & Titus, 1985)。通常,大多数论证往往支持每个群体成员的最初立场,所以人们通常会听到更多支持自己观点的论证而不是反对自己观点的论证。群体讨论也可能会使成员听到不同的论点,并使他们对自己的观点更加执著。这样,讨论中的信息可能使个体更加确信自己最初观点的正确性,从而得到更极端的群体观点。此外,作为群体讨论的一部分,个体可能会不停地重复自己的论点,这个过程会促进观点的极端化(Brauer, Judd, & Gliner, 1995)。

第二种解释强调社会比较和自我展示过程(self-presentation processes)(Goethals & Darley, 1987)。个体关注自己的观点与群体其他成员相比较的情况。在讨论中,个体可能发现其他人有相似的态度,甚至有人的观点比自己的还极端。一种希望被赞赏,被看做自信或者勇敢的愿望使得个体趋向于比组内其他成员更加极端。实际上这是个体希望自己能够高人一等。就像 Brown(1974)解释的那样,"有德行……,就是在正确的方向和正确的程度上与普通人不一样"(p. 469)。有研究支持上面两种解释,并且发现二者可以同时发生(Isenberg, 1986)。

第三种可能性是社会认同过程(social identity process)在起作用(Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg, & Turner, 1990; Mackie, 1986)。讨论使个体注重群体感,并且与群体认同。进而使个体感到有压力要改变自己的观点,使之与群体的标准一致。然而,个体知觉不到群体的"真实"平均观点(通过讨论前的分数得到),而是将群体标准知觉为更加符合刻板印象和极端。于是,他们把自己的观点调整得更加极端,去认同心目中的群体标准。不管是什么原因,群体极端化是群体决策过程的一个重要方面。

是不是群体讨论总会导致极端化呢?答案是否定的。当人数接近的群体成员在某个问题上持两种不同观点时,讨论通常会使两种相反的观点折中(Burnstein & Vinokur, 1977),这种现象被称作去极端化。

研究特写

群体决策的共同知识效应

当小组就一项议题进行讨论时,通常小组成员对问题有不同的知识基础和观察角度。实际上,小组之所以能够做出比个体更明智的决定,原因之一就是小组成员能够把个人的知识汇聚在一起,深入讨论后最终达成小组决定。

假想某大学心理学系从三名候选者中确定一名讲师人选的过程。系里所有的教职人员听一次候选者的讲座,阅读候选者的履历以及推荐信。每位教职人员会对候选者

进行一次单独的会谈，询问与其背景、经验和兴趣相关的大量问题。最后在大家一起做出最后决定时，每个人对候选者的信息都有了一些相同的了解，但也有一些信息是个人独有的。譬如，一名教工也许了解到某位候选者刚获得了一项教学奖，另一位可能了解到某位候选者打了两份工以支付研究生学费，第三位教工可能知道一位候选者中文十分流畅，希望以后能进行跨文化的研究。为了做出最佳选择，每位教职人员必须分享自己所获得的独特信息。但是小组真的会进行这样系统的信息分享吗？

为了回答这个问题，社会心理学家请不同背景的被试参与决策过程的研究。在这样的一个研究中，大学生被试首先阅读对竞选学术职位的三位候选者的描述，然后三人一组进行讨论(Larson, Foster-Fishman & Keys, 1994)。在另一个研究中，给三人一组的医生医学案例要求其共同做出诊断 (Larson et al, 1996)。在两个研究中，小组的所有成员都获得了一些共同享有的信息和一些个人独有的信息。为了做出一个明智的决策，所有的信息都是重要的。研究者对小组的讨论进行编码，以确定分别有多少讨论时间花在共有信息和独特信息上。

其结果和另外一些研究的结果同样明确：小组成员花了更多的时间讨论共有信息(Gigone & Hastie, 1993; Stasser, Taylor, & Hanna, 1989)。因为在共有信息上花费的时间过多，小组成员没有能够很好利用那些对决策可能十分重要的独特信息。Gigone 和 Hastie 据此得到结论为：小组讨论做出的决策并不比把个体决策简单平均后的结果高明(p.973)。小组成员可能利用了小组讨论的机会确证自己最初的观点。因此虽然小组有做出更明智决策的潜力，但是小组未必能够实现这种潜力。

二、群体思维

有时候，看似理性、明智的群体所做的决策在事后看来明显是个不幸的决定。Irving Janis(1982)认为这种现象可能根源于群体思维过程。如图 10-6 所示，群体思维(groupthink)的特征是感觉群体无懈可击和过分乐观。没有让成员表达出疑问就做了决策。群体成员对那些使决策显得不太高明的信息视而不见。最后，即使有相当多的不同意见存在，群体也会相信其决策得到了全体成员的支持。由于群体内外的不一致声音被压制，所以有时做出的决策是灾难性的。

Janis 认为，群体思维导致了美国外交政策上几个重要的不幸事件。譬如 1941 年日本偷袭珍珠港时美国毫无准备，20 世纪 60 年代入侵古巴事件的失败，越战的升级，以及 20 世纪 70 年代早期尼克松总统试图掩饰水门事件。每一个事件中，一些手握重权的政治家(通常由总统领导)，不顾反对的声音或者忽略能够改变最终决策的重要信息而做出决策。其他研究者把群体思维的模型应用到了更近的一些灾难性事件中，譬如挑战者号航天飞机的爆炸。

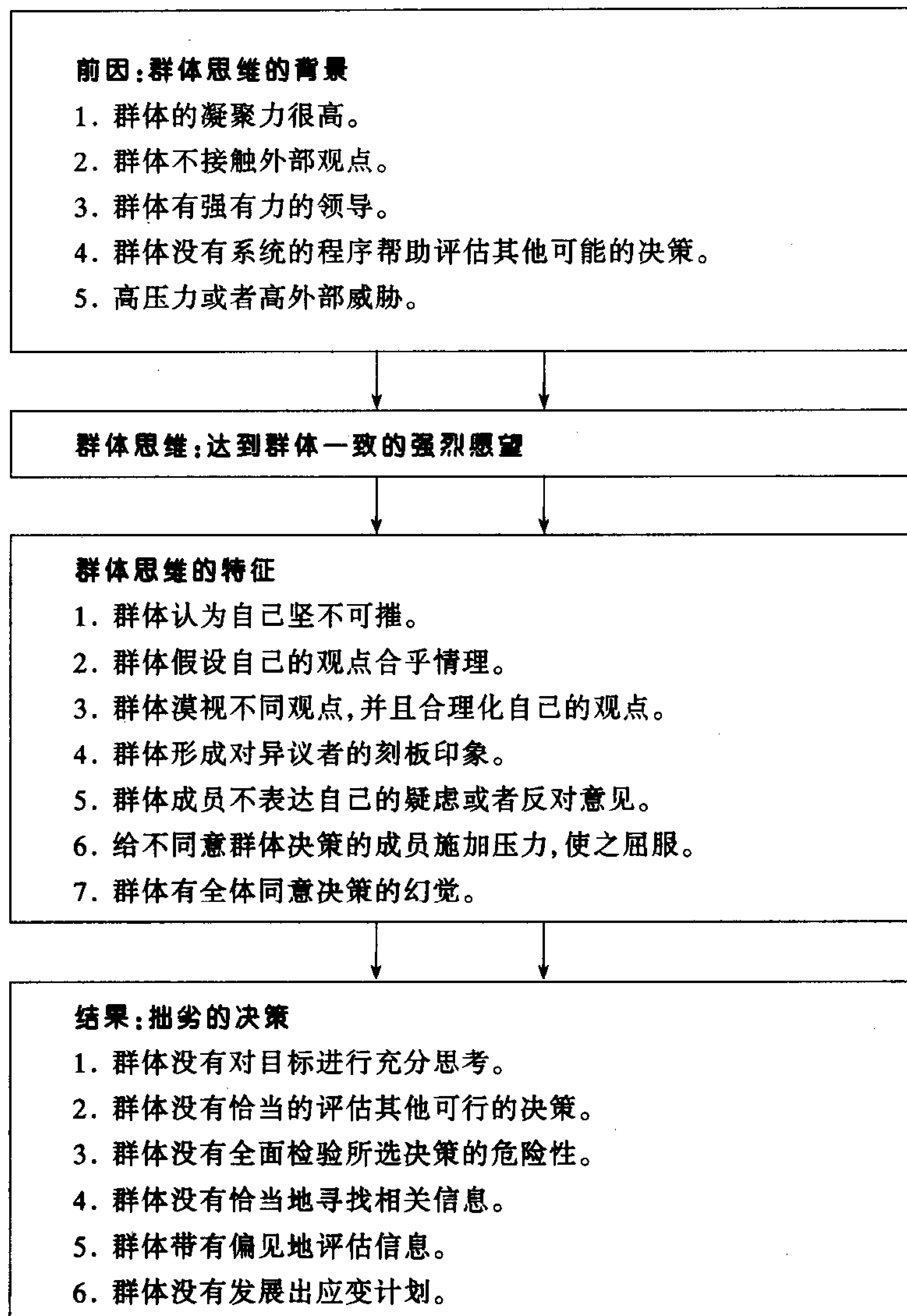


图 10-6 Janis的群体思维理论

引自：Irving Janis, 1982.

1986年1月28日，挑战者号航天飞机在肯尼迪航空中心升空。发射72秒后发生爆炸，飞船上所有宇航员丧生。所有看到这场悲剧的人们都惊呆了。有高级工程师在发射之前就提出警告，指出空气温度太低，会对安全造成威胁。但是最高决策者对该建议置之不理。根据分析，在飞船升空的决策过程中，有许多群体思维的成分（Moorhead, Ference, & Neck, 1991）。譬如，负责决策飞船是否升空的人员已经在一起工作了若干年，建立了非常强的伙伴关系。两名最高决策人员尽管面临一些反对意见，仍然

执意支持发射。决策者忽略了高级工程师的警告，并且对飞船制造商施加压力，要求他们支持发射计划。在那时，决策者似乎对自己决策的正确性很有自信。此外，美国宇航局已经有连续55次发射成功的记录，这增强了决策者的信心。但是，对专家警告的忽略终于导致悲剧发生。

Janis确定了群体思维的几个可能原因。他提出，群体思维在凝聚力高的群体中容易出现，因为这样可以使群体与外界观点隔离。此外，强有力的领袖人物也容易导致群体思维。这样的领导可能针对某个问题提出解决方案，并且强烈支持自己提出的方案。组内成员不会否定或者考虑其他方案。他们可能害怕被拒绝或者害怕因为自己的顾虑而降低群体士气。即使有怀疑，可能也会附和甚至以自身的意见微不足道、不值一提来说服自己。

Janis还提出一些建议来减少群体思维，提高群体决策的有效性。

- 领导应该鼓励群体成员发表疑虑或者反对意见。领导必须愿意接受对自己建议的各种批评。
- 在讨论开始时，领导应当尽量保持中立，只有当所有群体成员表达观点后才可以陈述自己的特定看法和期望。
- 群体可以分为几个小组，独立讨论后再一起检验意见不同之处。
- 有时可以邀请外面的专家参与讨论，并鼓励专家挑战群体的观点。
- 每次会议上，至少应指定一个人扮演群体意见的反对者。

以上建议的目的是促使群体考虑不同的可能性，避免全体同意的幻象，并且考虑所有的相关信息。

尽管群体思维理论在直觉上非常吸引人，但是对该理论的实证支持却很有限(Esser, 1998; Paulus, 1998)。有一些研究支持了群体思维的部分理论。如Philip Tetlock和他的同事(1992)对12项不同的政治决策记录进行了仔细的分析(例如卡特总统在美国营救伊朗人质问题上的失败尝试)。Tetlock的结论是，确实可以区分两种不同群体，一个是具有群体思维的群体，另一个是具有良好判断和“警惕性”的群体。这些结果为群体思维过程的存在提供了依据。但是，研究者在检验Janis提出的群体思维原因上却有不同结果。研究证实了领导在决策质量上所起的重要作用，但是没有证据支持Janis提出的群体思维由高群体凝聚力导致的推测。

我们该怎样对群体思维加以总结呢？显然，这个理论非常受欢迎，并且似乎对如挑战者号悲剧等历史事件提供了一些有价值的启示。另一方面，“研究并没有提供令人信服的群体思维现象效度的证据，也没有明确得到群体思维导致负面结果的结论”(Aldag & Fuller, 1993, p.533)。即使群体思维理论的支持者也承认，导致群体思维的过程决不像Janis所认为的那样简单。此外，政治家和将军们都可以证实，思考周到的决策绝不能保证最后的成功。有时候群体决策过程十分小心，然后采取了合理的行动，但是，由于运气不好或者不可预测的环境因素，最终悲惨地失败了。不过，Janis对群体思维

的分析和研究有助于避免群体决策过程中一些可能的陷阱。

10.5 群体互动:竞争与合作

有时候群体成员相互合作:他们互相帮助,分享信息,为共同利益而工作。但有时候,群体成员相互竞争:他们优先考虑个人利益,努力超越其他人。社会心理学家长期以来对理解人类以上行为倾向很感兴趣。在一系列经典研究中,研究者发展出非常有效的方法在实验室内系统地探索竞争和合作。

一、经典的实验室研究

许多对竞争和合作的研究是在模拟日常互动关键特征的实验室游戏中进行的。这一部分探讨了使用最普遍的两种游戏及研究结果:卡车游戏和囚徒困境。从研究中得到一个一般性的结论,美国中产阶级的白人大学生被试即使合作是更为有利的规则时,也通常倾向于彼此竞争。

1. 卡车游戏 在研究竞争的先导性实验中,Deutsch 和 Krauss(1960)使用了一个简单的被称作卡车游戏的双人游戏。研究者要求被试想像他们正在运营一家卡车公司(顶点公司或者叫做闪电公司),他们的目标是在尽量短的时间内让卡车从某地开到某地。两辆卡车有不同的起点和终点,彼此并不竞争。但是中间有一个障碍:对两辆卡车来说的最快路径交汇在一条单行路上,而两辆卡车必须逆向而行,如图10-7。

如果双方都想通过这条路的话,那么一方必须等另一方先通过后自己再过。只要有一辆车先进入这条单行路,另一辆车就没有办法使用。如果两辆车同时驶上单行路,那么必须有一辆车倒退回去,另一辆车才能够前行,否则两辆车都是寸步难行。此外,双方可以通过各自的按钮分别控制路两端的关卡,按下按钮,关卡才能打开,这条路才能够通行车辆。

每辆卡车都有一条不与对方冲突的行车路线,不过要比捷径长得多。实际上,研究者设定的是,如果走这条路线的话,就会失去一定分数,而如果走最近路线,即使后来又改换其他路线,也会得到一定分数。参加游戏者的目标就是赢得尽量多的分数。不过主试并没有提到要取得比另一方更多的分数。当充分解释了游戏规则后,同一对参与者要完成一系列的游戏。

这个实验的研究结果是让人震惊的。很明显对被试来说,最佳的解决方案是相互合作,轮流使用最短路线。这样,他们都可以用这条单行路,一方只需要等另一方几秒钟。不过,实际上在游戏者之间几乎没有合作。他们把门打开,争夺对单行路的使用权,结果双方都失去分数。

在一次典型的游戏中,游戏双方都试图使用单行路,结果在中间狭路相逢。他们会顽固地停在那里,等着另一方倒车。他们可能会紧张地不自然地笑起来,也可能会嘀咕

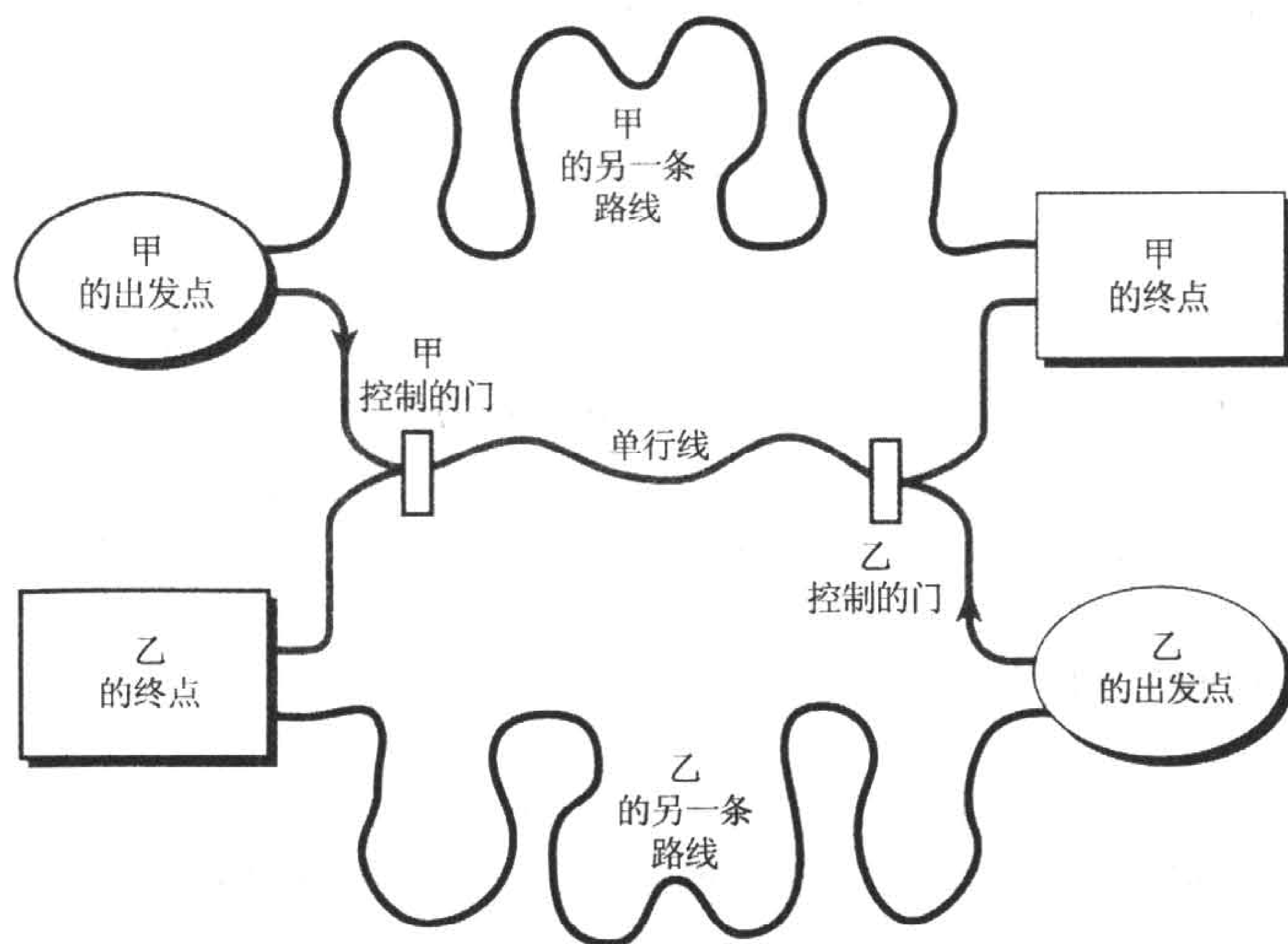


图 10-7　卡车游戏的路面图

游戏者必须尽快使自己的车开到终点。虽然要想有效地做到这一点必须合作共享单行路，他们却通常采取竞争的策略，尤其是在提供了关卡的情况下。

引自：Deutsch & Krauss, 1960, p.183.

一些令人不愉快的话。最后，一方会退后，然后放下障碍，再走另一条路。而在下次游戏中，重演同样的一幕。偶尔也会出现一次合作的游戏，不过大多数实验都是竞争性质的。

2．囚徒困境　人们并不单单在卡车游戏中表现出竞争的特性，在许多其他游戏，譬如囚徒困境中，人们也有竞争的倾向。所谓囚徒困境指的是在警察局的两名嫌疑犯所面临的问题。地区检察官怀疑两个嫌疑犯共同犯下一个重罪，但却没有确凿的证据。两名囚徒被关在不同的屋子里，并被告知他们有两种选择——坦白或者不坦白。如果两个人都不交代罪行，那么这两个人都不会因重罪被起诉。但是检察官告诉他们即使这样他们也会因为轻罪而受到一定惩处。当然了，如果两个人都认罪，那么都会被判犯有重罪。如果一个人认罪，另一个人没有认罪，那么认罪的那个人就会因为有助于国家而被释放，没认罪的就会得到最严重的惩罚。这个囚徒困境可以参见图 10-8。

囚徒B ＼ 囚徒A	不承认	承认
不承认	都被判一年徒刑	A被释放 B被判15年徒刑
承认	A被判15年徒刑 B被释放	均被判10年徒刑

图 10-8　囚徒困境游戏的例子

很明显，这里有一个冲突。如果一个疑犯相信自己的伙伴会坦白，那么他自己也最好坦白。另一方面，最好的结果是两个人都不坦白，同时得到较轻的处罚。这样，如果

两个人彼此信任，他们就不会坦白。但是，如果一个人相信他的同伙肯定不会坦白，那么对他来说更好的方法就是坦白，这样他就可以无罪释放。

我们不知道真正的囚犯在这种情况下会怎样做。在对这个问题的研究中，戏剧性的部分没有了，不过情境基本上还是相似的。两个人不是为了自由做出决策，而是为了一定的分数或者金钱。两个人一组玩这个游戏，但是不允许相互之间说话。每个人有两种选择，根据自己和对方的选择结果，得到奖赏或者付出代价。

实际的奖赏模式是变化的，不过在图 10-9 中给出了一种典型的奖赏模式。假设这个游戏由彼特和乔一起玩。如果两个人都选择了 X，每个人得 10 分。如果彼特选 X 而乔选 Y，彼特失掉 15 分，乔赢得 15 分。如果都选择 Y，两个人都失掉 5 分。换句话说，他们可以合作（选 X），这样两个人都得到 10 分，或者两个人可以竞争（一个人或者两个人都选 Y），试图赢得更多分数（15 分），不过同时也冒着失分的危险。

彼特
选择X(合作)
选择Y(竞争)
选择X(合作)
+10
+10
+15
−15
乔
选择Y(竞争)
−15
+15
−5
−5

图 10-9 囚徒困境游戏中典型的奖励结构

彼特的选择用深灰色表示；乔的选择用浅灰色表示。X 表示合作，因为这样两个游戏者都能赢。Y 表示竞争，因为只有选 Y 的人可能会赢或者两个人都要输。这种奖励结构导致游戏中大量的竞争。

参加游戏者被告知他们的目标就是赢得尽可能多的分数。很明显，对所有人来说赢得最高分的方法就是在一系列的游戏中两个人都选 X（合作的选择）。但是，正如在卡车游戏中所看到的，有一个很强的竞争倾向。在一个典型游戏中，只有大概三分之一的选择是合作的，而且，随着游戏的进行（通常游戏者只赢得了几分），合作的次数反而减少了。游戏者越来越倾向于选择竞争的策略，尽管他们很清楚通过合作才能够获得更多。

二、竞争还是合作的决定因素

许多因素决定人们在一起是竞争还是合作，包括情境的奖励结构、竞争性的个体差异、沟通模式和相互作用的影响。

1. 奖励结构 群体成员社会依赖的性质决定了情境的奖励结构。当一个人的获得意味着另一个人的损失时，就形成了一个竞争性的奖励结构。如果你打牌赢了，那么其他游戏者肯定是输家。在奥林匹克的游泳竞赛中，只有一个人能获得金牌。如果一次大学课程考试的分数用正态曲线画定，那么只有很少的学生能拿到 A。在这些情境中，群体各成员结果的相互联系是负性的，也就是说一个人做得最好，意味着其他人做得很差。这种情境被称作竞争性共存(competitive interdependence)。在这样的情境中，如果个体希望得到奖励的话就必须竞争。

在合作奖励结构的情境中，群体成员结果之间的相互关系是正性的，这样的情境被称作合作性共存(cooperative interdependence)。一支足球队需得通力合作方能赢得比赛。每名球员的表现越好，球队获胜的可能性就越大。在家庭或朋友群体内，通常都会采取合作的模式。譬如，研究发现，儿童和朋友在一起时比和陌生人在一起更倾向于合作(Knight & Chao, 1991)。在一个合作奖励的情境中，对希望获得奖励的个体来说最佳途径就是合作。

如果个人的结果彼此独立互无影响，这种结构被称作个体化奖励结构(individualistic reward structure)。这时，个体间的关系是社会独立的，而非社会共存。某个个体的结果不会对其他个体造成影响。如果老师决定给所有正确率达到 90% 以上的学生 A 的话，那么可能所有的学生都拿到 A，或者没有人得 A。每个人的成绩不受班里其他人成绩的影响。在这种情景下，没有外在的竞争因素，但是，通常奖励结构是混合的或不明确的。人们可以选择竞争或者合作。这便是卡车游戏和囚徒困境游戏中的情况。正如我们所看到的，实验游戏研究表明，当一个情境的奖励结构是混合的时候，许多中产阶级的美国大学生采取了竞争的策略，而且这种策略实际上使他们无法最大化自己的收益。

2. 个人价值观 在个体关于竞争的价值观上存在着个体差异。个体在与他人发生关系的过程中通常采用以下三种价值倾向或策略中的一种(McClintock & Liebrand, 1988)：

- 合作者倾向于最大化个体和他人的共同收益。
- 竞争者倾向于使自己的收益相对于他人的收益达到最大化。他们希望比其他人做得更好。
- 个人主义者倾向于最大化自己的收益，而不考虑他人的收益或损失。

当人们面对类似于卡车游戏或者囚徒困境这样的情境时，他们的价值观对他们的最初行为有重要影响。合作者通常以合作的行为开始互动，而竞争者则以竞争性的行

为开始游戏。随着时间的发展,人们会根据另一方的表现改变自己的行为。如果对方是个高度竞争性的人,那么即使是最希望合作的个体可能也会采取竞争性的行为。

3. 沟通 通常,沟通越多,人们越倾向于合作(Orbell, van de Kragt, & Dawes, 1988)。譬如说,在一个卡车游戏的研究中,包括了三种不同的沟通情境。有些被试被要求彼此沟通,有些可以选择是否和对方沟通,另一些人则不允许彼此沟通。当沟通是强制性的时候,合作性最高,当不允许进行沟通时,合作性最低。

在囚徒困境游戏中发现了类似的现象。Wichman(1970)的研究发现,当没有沟通可能性时竞争性最强;当两个人可以彼此交谈但不能见面时,竞争性降低一些;当两个人可以见面交谈时,竞争性最低。在没有沟通的情景下,大概40%的反应是合作的;当允许言语沟通时,合作的反应提高到70%。沟通使得两个人可以互相敦促采取合作的行为,讨论行为计划,彼此承诺,使对方相信自己值得信赖,互相了解等等。

4. 互惠性 贯穿整本书,我们都可以发现互惠性的基本规范:人们通常觉得自己对他人带来的好处或者坏处必须回应。有一些证据表明,在互动的过程中,最初的竞争会引发更多的竞争,最初的合作有时(但不总是)鼓励了更多的合作。在这种相互作用中,有一个策略似乎对促进合作十分有效。双方轮流做出一小点让步。这是应对大多数冲突的一种传统的折中解决策略:双方起始的差异很大,然后一点点让步直到达成妥协。

如果一方做出一点让步然后等待另一方也做出让步,通常会出现更多的合作(Esser & Komorita, 1975)。这种策略的关键要素是适时适度。一个人在开始的时候让步太多,会使自己显得气势弱,那么对方可能不会相应合作。让步是逐渐逐步进行的。实际上,根据Wall(1977)的研究,最有效的策略就是做出比对方多一点的让步。这样可以强化对方的合作行为,结果就是更多的让步并尽快达成共识。很明显,只有在双方都有一定合作意愿的时候这种策略才会起作用。如果一方的根本意图就是竞争,那么试图合作的一方就会被利用,互动的结果就是比以前的情势更弱。在第15章对冲突解决的探讨中我们会更进一步地解释这个问题。

心理学家从实验室研究中(使用囚徒困境这样的游戏)获得了很多对竞争和合作的认识。这些研究在日常的社会情境中可以得到很多十分重要的应用。譬如,老师可以组织合作学习小组以减少课堂中的竞争和偏见。在一个合作学习小组中,孩子们共同学习掌握课程要求的材料。他们清楚如果小组内所有的人做得都很好的话,对他们自己来说是最有利的。合作学习小组的一个有利之处是可以促进来自不同社会背景的学生之间的关系,减少偏见。但是,大量研究表明合作学习小组也有其他的优点(Deutsch, 1993; Johnson & Johnson, 1992)。合作学习与竞争性或者是个体化的学习相比可以使成就更高。合作学习小组可以使个体得到更高的社会支持感,提高自尊,促进心理健康水平。当个体充分认识到奖励结构是合作性的,自己的表现要为小组负责时,更可能体现出合作学习的好处。此外,当小组成员经常面对面交流,并且接受了为

实现有效的共同合作而提供的基本社会技巧培训时，合作学习小组更容易成功。

三、文化与竞争

跨文化研究表明美国是世界上最具竞争性的社会之一。这一点在对比美国儿童和墨西哥儿童的研究中表现得格外强烈(Kagan, 1977)。在一项研究中，一些8岁的同性别同文化下的孩子一起玩玻璃球游戏(Madsen, 1971)。孩子们可以选择竞争或者合作，但是研究者设定的游戏规则使得只有通过合作，孩子们才能够拿到玻璃球。墨西哥儿童在10次游戏中有7次采取了合作的策略。而相反，美国儿童在10次游戏中仅有1次彼此合作。另一项研究对7～9岁的墨西哥儿童、墨西哥裔美国儿童、美国白人儿童进行了比较(Kagan & Madsen, 1971)。在游戏中，墨西哥儿童的合作次数占总次数的63%，墨西哥裔美国儿童的合作比例是29%，而美国白人儿童的合作比率不过10%。

我们该怎样解释这些明显的群体差异呢？Spencer Kagan(1984)系统地研究了所有可能的解释。通常，居住在城市里的人比住在乡村的人竞争性更强，而出自更高社会阶层的人比社会背景贫穷的人的竞争性更强。但是，这些都不能解释墨西哥裔美国人和美国白人(盎格鲁撒克逊裔美国人)之间的差异。当研究者控制儿童的居住地点以及经济背景时，发现文化差异仍然存在。而且，这些在竞争性上存在的差异并不是因为家庭大小或者父母教养模式造成的。

看来跨文化模式反应了更广阔的合作和竞争的文化价值。这些文化价值不但在家庭中传授，也通过学校、媒体、体育和游戏传递给个体(Kagan, 1984)。墨西哥裔美国儿童接触的美国文化越多，他们就变得越富竞争性。在上面我们谈到，墨西哥裔美国儿童所表现出的竞争性处在墨西哥儿童和美国白人儿童之间。其他研究显示父母在美国出生的墨西哥裔美国儿童比那些父母在墨西哥出生的竞争性要强(Knight & Kagan, 1977)。与此相似，那些只讲西班牙语的墨西哥儿童(这样他们受美国文化的影响较小)比双语的儿童具有较少的竞争性(引自 Kagan, 1984)。总的来说，这些结果表明，随着美国文化和价值观影响的增强，儿童的竞争性也随之增强。

四、社会两难困境

社会生活中一个令人迷惑的方面就是社会两难困境。在这种情境下，对个体有利的选择却会对群体造成不利的影响。请思考 Glance 和 Huberman(1994)提出的一个例子：假设你和一群朋友在一家饭店吃饭，虽然没有明说但是大家都明白这顿饭是要 AA 制的。那么你会点什么菜呢？你是选择价格一般的鸡肉作为主菜还是选择昂贵的小羊排呢？点一瓶普通红酒还是1983年的卡勃耐酒呢？如果你喜欢享受，那么你可以以一个一般的价格享受到丰盛的晚餐。不过如果所有一起吃饭的人都抱着与你一样的心思，那么最后要付的账单就变得十分可观了。为什么那些满意于意大利通心粉的人要

为那些享用烤雏鸡肉的人付账呢？你在这种情况下会怎样做呢？你会点普通的菜，以使整体的花费保持在合适的水平？还是会点一些昂贵的菜，希望借此机会免费“搭车”，大享口福(这种选择又被称作“免费搭车效应”)。

当前，人们越来越意识到污染和无节制的使用自然资源的危险性，对社会两难困境的理解就显得十分及时。在美国西南部，许多地方连续几年严重干旱，节水因此至关重要。居住在干旱地区的人们面临许多个人选择，譬如，今天放弃享受一次长时间的淋浴，这样明天所有的人就会有更多的水可用。

从技术上来讲，社会两难困境(social dilemma)指在某情境中，对个人最有利的短期行为会最终导致对所有人的负性结果。正如 Brewer 和 Kramer(1986)描述的，“只要个体合理选择的累积对整体是一场灾难，就存在着社会两难困境”(p. 543)。社会两难困境使得个体的短期利益和群体的长期利益(也包括个体的长期利益)对立起来。

对社会两难困境的研究目前在社会心理学中是一个活跃的领域。这个研究扩展了早期对卡车游戏和囚徒困境的研究，加入了更复杂的情境。许多研究在实验室中进行，在游戏中重复了真实社会两难情境的重要特征(Liebrand, Wilke, & Messick, 1992)。因为个体在面对这种情境时有时会十分自私，有时会为群体的利益合作，所以研究者探索了可以影响个体行为选择的因素。在前面竞争与合作中讨论到的一些影响因素在社会两难困境中也起作用。

首先，情境中的奖励结构会造成影响。譬如，当水资源十分宝贵时，有效促使人们少用水的办法之一就是改变收费系统，使得消费的水越多水的价格越高(Messick & Brewer, 1983)。相似地，我们可以通过为房屋能耗改进，提供相应的税收优惠来鼓励人们改进自己的房屋以耗费较少的能量。其次，提醒人们合作的社会规范也会有所帮助。研究表明，当提醒人们，大多数人都厌恶乱扔垃圾之后(也就说存在一个反对乱扔垃圾的社会规范)，乱扔垃圾的行为减少了(Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993)。另一个减少乱扔垃圾行为的方法是使环境变得清洁，因为清洁的环境表明其他人遵从不乱扔垃圾的社会规范。如果路上十分干净，或者看到其他人把空的食品包装放在背包里面，或者看到其他人捡起地上的垃圾，这时一个登山者不大会把废物扔在路边。此外，个体更倾向于听从政府政策，譬如在干旱期定量用水的规定，只要他们相信制定了这些规定的人们同样会遵守这些规定(Tyler & Degoey, 1995)。

还有一些其他的解决社会两难困境的重要因素。一个人的价值倾向——不管是合作的、竞争的或者个人主义的——都会影响他面对社会两难困境时的行为(Parks, 1994)。群体规模也起作用(Glance & Huberman, 1994)。如果群体很大，那么个体的自私行为就被“稀释”了。譬如在前面提到的晚餐问题里，个人的奢侈行为在 4 人群体的影响要大于在 12 人群体的影响。个体之间的关系也有影响。如果我们认识并且关心群体中其他人，我们就更倾向于放弃短期的自利行为。一个常常和同一群朋友出去吃饭的人就不大可能以群体为代价进行挥霍。个体之间的沟通也可以促进合作(Kerr,

Garst, Lewandowski, & Harris, 1997)。沟通为个体提供了一个承诺合作的机会。如果一起去吃晚餐的人在做出个人决策之前共同讨论了晚餐的花费问题,他们可能都同意点菜的时候要节俭一些。沟通也可以增强群体的认同感。发展一种群体认同可以促进自我约束的倾向,并且促进合理的使用资源的行为,尤其是在较小的群体内(Brewer & Kramer, 1986)。

10.6 领　导

在所有的群体内都存在一定形式的领导。领导的核心特征是社会影响。领导就是对群体行为和信念最有影响的个体。他带动行动、发号施令、做出决策、解决群体成员之间的纠纷、提供支持、成为群体的楷模以及处于群体活动的最前位置。

群体因为领导正式与否而有所不同。在如学校和公司等大的组织内,有正式的组织章程。章程内正式规定了领导层级,以及做出决策和监督的模式。即使像社团和互助会等小的组织内,也可能会有选举出的担负特定责任的领导。在另一个极端上,有一些组织根本没有正规的领导。朋友群体可以作为非正式领导模式的一个例证。其中某个人可能在讨论中要比其他人更善于表达,更有说服力,所以在决策中有更大的影响。

一、成为领导的途径

个体可以通过几种不同的途径成为群体领导。一些领导是被指定的。陆军中尉是由军队组织中更高级别的人指定的。根据这种职位,陆军中尉可以给职衔低于他们的人下达命令,但是无权给同级别的人命令。在如社团或者学生会等其他情境中,领导是被选举的。

还有一种途径是,随着时间的推移,某个群体成员自然而然地成为领导。当人们经常在一起活动时,譬如一群朋友或者同班同学,有一些个体自然而然地成为群体的非正式领导。这些领导没有正式职衔,但是大多数群体成员承认他或他们是领导。群体以外的人可以通过观察一些像谁在群体讨论中说话最多或者谁的意见容易在群体决策中被接纳等指标发现这样的非正式领导。许多研究发现,在群体中说话最多的那个人容易被组内成员和组外个体认为是群体领导(Mullen, 1991)。特定的领导活动也会有一定差别。譬如,一项研究要求几组小学生在 8 幅图片中选出最适合挂在儿童医院病房里的一幅(French & Stright, 1991)。那些经常询问其他孩子是怎么想的,使群体集中在当前任务上,并且记录群体决策的孩子被小组内的其他孩子、老师和其他观察者认为是小组领导。

二、任务领导和关系领导

通常,领导人要完成两种不同的活动。任务领导(task leadership)关注的是成功完

成群体的任务。任务领导者提出建议和意见，为群体提供信息。他控制、发展、协调和组织群体完成特定的任务。相反，关系领导(social leadership)关注的是群体互动中情感和人际方面。关系领导者力图保持群体平稳和谐地工作，关心人们的情感，用幽默缓解紧张，并且努力提高群体的凝聚力。

任务和关系领导对群体的有效运行都十分重要。但是这两种类型的领导所需要的素质却稍有不同。一个任务领导者必须是高效率的、指导性的，并且熟悉任务的情况。一个关系领导者必须是友好的、随和的、安抚的、关心情感的、社会导向的。在一些群体里，既有一个任务领导者又有一个关系领导者。有一些研究证据表明，在非正式的讨论小组里，男性更倾向于担任任务领导者的角色，而女性倾向于承担关系领导者的角色(Eagly & Karau, 1991)。但是，通常一个人同时承担着两种责任。一项对 4 到 6 年级女生组成的童子军的研究证实了这一点(Edwards, 1994)。被同伴和成年人视为领导的女孩倾向于有更多的新主意，比其他女孩更有条理。同时，这些小领导被认为比她们的同伴更加友善。

跨文化研究确证了这两种类型领导活动的重要性(Hui, 1990)。在日本，Jyuji Misumi(1995)研究了教育、企业和工业中的领导。他发现可以区分 4 种类型的领导：高任务倾向低社会倾向型、高社会倾向低任务倾向型、高社会倾向高任务倾向型、低社会倾向低任务倾向型。一般来说，那些既强调群体表现又重视群体士气的领导比其他类型的领导在各种情境下(从管理学校到负责工程项目)的表现更佳。

三、谁成为领导？

什么使得一个人能够成为领导？目前有两种相反的看法：一种强调领导者独特的个人特点，另一种强调作用于群体的情境力量(Chemers, 1997)。

领导的伟人理论(the great person theory)指出，有些人因其人格或者其他独特的特点，而注定应该成为领导者。为了验证这种假说，许多实证研究比较了领导及其追随者的特点(例如，Forsyth, 1990)，并且已经发现了一些特征能够可靠地区分领导者和追随者。

首先，领导者有十分突出的能力可以帮助群体完成目标。在一些情境中，智商与领导特征相关。在其他研究中，领导可能和政治经验、躯体力量或者与群体活动和目标相关的技能有关。橄榄球球场上的明星四分卫通常也是球队的队长。

其次，领导者拥有良好的人际沟通技巧，有助于有效的群体互动。一般来说，合作、有组织、善于表达和人际敏感有利于领导群体。领导者通常都善于社交、人际敏感并且情绪稳定(Hogan, Curphy, & Hogan, 1994)。能够体察群体的需要，并且做出相应的反应是十分重要的。

第三个因素是动机，领导者通常希望获得承认和荣耀(Whitney, Sagrestano, & Maslach, 1992)。领导者更富有野心和成就取向，并且愿意承担责任。需要强调的是，

虽然这些品质增强了一个人的领导潜能,但未必保证这个人真的能成为领导。

另一种看法强调情景因素的作用。在二次世界大战期间,据信美国海军上将William Halsey曾经说过:“根本就没有伟大的人。只有情势造成的巨大挑战逼迫普通人去面对。”(Boal & Bryson, 1988, p.11)对群体目标造成威胁的危机可以为新领袖的出现提供舞台(Pillai, 1996)。今天,大多数研究者相信,领导者的造就很大程度上依赖于个人特征和环境需要之间的匹配。很明显,不同的环境要求不同的领导素质。身为明星投手对成为学校棒球队队长来说可能颇为有利,但是却不会对领导一支辩论队有什么大的作用。

四、领导风格

领导者在其风格和有效性上存在着很大的差异。Fred Fiedler(1978, 1993)研究了领导风格和情境性质如何交互作用决定了领导的有效性。Fiedler把他的分析称作领导效能的权变模型(contingency model of leadership effectiveness)。这个模型区分了两种领导风格,基本对应于我们先前区分的任务领导和关系领导。重视团队任务的成功完成而忽视团队成员之间关系的领导被称作任务导向型领导者。强调“胜利是惟一重要的事情”而忽略团队成员感受的教练就是这样的一个例子。在Fiedler的模型中,把团队关系放在最重要地位而把任务完成放在第二位的领导者被称作关系导向型领导者。这时教练会说输赢无所谓,只要你在与队友的合作中获得快乐。

Fiedler还在一个维度上区分了团队情境。这个维度的一个极端是高可控的环境,领导者有很大的权力并且受团体的喜爱和尊敬,团队的任务十分明确具体。例如,一位十分受欢迎的童子军负责人在一群孩子面前演示如何搭帐篷。另一个极端是低可控的环境,领导者的权力很少,与团队成员的关系不佳,面对的任务需要创造性或者复杂的解决方案。譬如说,一个没有经验又不受欢迎的老师,面临的任务是领导一批高年级学生开展关于如何改进校风的讨论。

Fiedler研究的一个主要目的是确定何种领导类型在何种环境下最为有效。他的结论在一些不同的研究中得到验证(参见表10-2)。任务导向型的领导者在高可控或者不可控的情景下都能够较有效地促进团队成果。换句话说,不管是童子军负责人还是老师,最有效的方法就是集中精力于眼前的任务。关系导向的领导在中等控制度的情况下最为有效,也就是当领导者与团队成员相处很好却面对一个复杂的任务或者当领导者不受欢迎但是任务却十分明确的时候。

从Fiedler模型中可以得到的一个结论就是当可控性发生变化时,不同类型领导的有效性也会随之变化。譬如,一个对陆军班的研究发现,班长的情境控制能力随着经验的增加和在岗培训的进行,从中等控制发展到了高度控制(Bons & Fiedler, 1976)。与Fiedler理论相对应,任务导向型班长开始的时候表现要劣于关系导向型班长。但是,随着情境控制力的提高,任务导向型的班长有所进步,而关系导向型的班长则有所退

表 10-2 领导风格和情景控制对绩效的影响

	领导者的情境控制		
	低	中	高
任务型领导者	好	差	好
关系型领导者	差	好	差

注：Fiedler的模型预测了任务型领导者和关系型领导者在不同的情况下对提高小组绩效最有效。当对情境有低或高的控制时，任务型领导者最有效。相反地，只有对情境有中等程度控制时，关系型领导者才会最有效。

步。关键在于没有一种领导风格适用于所有情境。最有效的领导者就是那些能够改变自己的领导风格以适应环境变化的领导者。

目前我们所探讨的领导模型很少注意到追随者在决定谁是领导的过程中所起的作用。交互作用的研究角度弥补了这一空白(Hollander, 1993)。这个角度的关键在于强调领导者和被领导之间的交互影响。追随者的认知和态度部分地决定了谁能成为领导者。而领导者反过来会密切关注追随者的观点，从而根据追随者的反应改变他们的领导行为。在小的团队里，成员是否接受领导者的影响取决于社会交换过程(参见第10章)。不能够提供奖励、没有把群体推向目标、被看做不公正、对群体需要没有反应的领导者将不受欢迎，并且其领导地位可能会受到威胁。譬如，忽略了选举人意愿的当选官员可能会在连任选举中失利。

一些领导者超越了目前追随者的需要而激发他们对新的可能性的希望。马丁·路德·金推动了千万美国人民梦想拥有一个种族平等、和平共处的社会。同样的，在总统竞选的演讲中，肯尼迪讲到："有些人看到事情现在的样子然后问，为什么会这样？而我梦想那些从未出现过事情，并且希望知道为什么不呢?"(New York Times, 1968, p.53)那些提供一幅更好的未来图景，并且激励追随者接受新的挑战的领导者被称做有魅力的或者是变革型的领导者。不管是自由还是保守，不仅仅在政界，而且在商界、军队和宗教中都可以发现这样的领导者。

在一项研究项目中，Bernard Bass和他的同事确定了变革型领导者的几个特征(Bass & Avolio, 1993)。变革型领导者创造了信任和目标感；他们把自己的追随者当做个人看待，而不是群体中的成员；他们鼓励下属个人发展；他们使追随者看到如何用新的、有创造力的方式思考问题；他们激发了追随者的希望。通常在追随者或者下属的眼中，变革型的领导者是出类拔萃、异常有效的领导者。譬如，在一个对美国海军海员的研究发现，当直属上级是变革型的领导者时，下属会工作得更努力而且获得更多的满足感(Yammarino & Bass, 1990)。

我们都是群体的一员，群体对我们的生活产生重大影响。大多数人在家庭群体中出生。在成长过程中，我们最初是学校群体，然后成为工作群体的一员。我们的休闲时间可能和不同的群体度过，譬如冲浪俱乐部、减肥团队、地方戏剧协会或者政治活动团

体。本章则简单地介绍了社会心理学角度的群体行为。

小结

1. 当有他人存在时,有时会促进个体的绩效(社会助长),有时候会削弱个体的绩效(社会懈怠)。出现哪种现象与任务的复杂程度有关。可以用唤醒增加、评估焦虑和分心(冲突)来解释。

2. 一项任务通过集体完成会使个体的努力程度不能被评估从而导致社会懈怠,即努力程度和绩效降低。然而,当一个人很在乎群体的绩效,并且认为他的合作者不愿意和没有能力很好完成任务时,会更加努力,这种现象称为社会补偿。

3. 社会影响理论认为,观众对个体的影响取决于观众的数量、强度(重要性)和直接性。

4. 在群体中的人会比单独的个体表现出更多的不寻常和反社会的行为,这种现象就是去个性化。去个性化的发生是由于身份的隐藏而降低个体的责任感,以及认为人们更关注群体而非自己。

5. 有时他人的存在会导致心理上的不舒服和应激的状态,这就是拥挤。

6. 群体是由相互作用的人构成的社会单元:影响其中一个成员,同时也会影响其他成员。社会规则是对人们如何做的规范和期望;社会角色规定了在群体中特定职务的个体的权利和责任。

7. 凝聚力包括使成员留在群体内部的正性的力量,也包括不鼓励成员离开群体的负性的力量。

8. 个体和群体在解决问题时谁会更好依赖于执行任务的性质。头脑风暴是群体用来产生创造性方案的常用方法,但不如几个人单独进行时有效率。

9. 群体的决策可能会采用不同的决策策略,例如多数胜出原则和正确胜出原则。

10. 与个体单独决策相比,群体有时候会做出更极端决策。这种群体极化效应有时候会导致更为冒险的决定,有时候会导致更为保守的决定。对于群体极化的解释强调说服讨论、社会比较过程和社会认同的重要性。

11. 有直接领导的决策群体容易导致群体思维。这种决策过程不鼓励批评,会导致差的决策。

12. 许多研究使用实验室游戏,例如卡车游戏和囚徒困境来研究竞争和合作。即使有时候合作会带来更多的回报,美国人仍然喜欢竞争。影响竞争的因素包括情境中报酬的结构、个人价值观、交流和互惠。另外,竞争倾向有文化上的差异。

13. 当个体寻求短期的最大回报会导致群体的负性后果时,会存在社会两难困境。

14. 群体的领导是对群体行为和信念最有影响力的人。任务领导关注于成功达到群体的目标,而社会领导会努力去维持和谐以及高昂的士气。能成为领导的人一般都有高的社会技巧,擅长帮助团队达到它的目标,并且有雄心。根据 Fiedler 的权变模型,领导的成功取决于领导的类型(任务取向或关系取向)和情境是否匹配。

自我思考

1. 描述一个社会懈怠、社会助长或社会补偿的例子。根据你在这一章中学到的知识,解释导致该情形的原因。

2. 选择一个你隶属的群体,例如友谊群体、社会或宗教俱乐部、班级、妇女联谊会、亲戚等。描述和分析该群体的结构。举的例子尽可能详细。

3. 解释和描述拥挤和社会密度的区别。比较这种区别和第 8 章讲的孤独和社会隔离之间的差异。

4. 在孩子的成长过程中，他们从父母、老师和其他人身上学会了竞争和合作的价值。描述两种鼓励竞争的活动或抚养孩子的实践，再描述两件鼓励合作的事。孩子能学会在不同的情境和不同的对象上表现出不同的行为吗(例如在学校中或在家中)？

5. 领导的方式有很多种，领导的类型也有很多种。请设计一个方案来研究一个特定的领导。他可以是你知道的、你在书上读过的，或你想通过这次研究想了解的。描述这个人是如何成为领导的，在这个位置是如何行使领导职能的。

6. 建立一个清晰的、可以验证的关于群体行为或领导的性别差异的假设。描述一下你认为差别是怎样的？简要描述一个研究来验证你的假设。

关键术语

头脑风暴	凝聚力	领导效能的权变模型
拥挤	决策规则	去个性化
干扰-冲突模型	评估焦虑	期望状态理论
群体	群体极化	群体思维
囚徒困境	冒险转移	社会补偿
社会密度	社会两难困境	社会助长
社会影响理论	社会抑制	关系领导者
社会懈怠	社会规则	社会角色
社会地位	任务领导者	

新闻眼

体育比赛中赢得胜利的有利条件

1998年法国国家足球队击败巴西国家足球队赢得了世界杯冠军。胜利是否与在法国比赛有关呢？社会心理学家评估了主场比赛比客场比赛具有的各种优势。

研究表明，在竞争性比赛中，运动团队在主场比在客场发挥得要好。在美国和欧洲不同团队体育项目都记载了这种"主场优势"(Schlenker, Phillips, Boniecki, & Schlenker, 1995)。例如，一项研究发现，无论是职业足球、棒球、橄榄球比赛，球队在主场赢的比率高于其他场次(Hirt & Kimble, 1981)。这种主场优势在篮球比赛中更为明显：职业队在主场赢得了胜利中的65%，但非主场的比赛只赢了35%。对1976～1977的美国职业篮球联赛分析，即使是比赛排名最后的球队，主场也取得了胜利中的60%(Watkin, 1978)。而即使是最终的冠军在客场的表现也相对不好。Schwarz和Barsky(1977)得出结论，主场作战是球队表现的重要因素。

为什么在主场表现得比较好呢？这里有很多原因(Schlenker, Phillips, Boniecki, & Schlenker, 1995)。对主场的熟悉和旅途的疲劳可能就是原因。在有些案例中，裁判可能会更偏向于主队。领地优势可能起到部分作用：主队可能由于是在他们自己的场地上所以做得更好。从动物的领地行为来看，动物在自己的地盘争斗比在对手的地盘更有优势。这种领地优势的感觉也会提高人们的成绩。

主场比赛的最后一个优势是观众。在主场比赛比在客场拥有更多的拥护者。因此，运动团队在主场比赛时感觉到来自球迷的赞扬和支持(Sanna & Shotland)。而客队感觉到受抑制，感觉到不被观众支持，甚至还有敌意。根据 Schwartz 和 Barsky(1977)的研究，当观众的鼓励持续一段时间，并且在地点上集中时，观众的支持更为有效。这就能解释为什么室内比赛(例如篮球，观众席很紧凑)比室外比赛(例如棒球，观众席很大)主场优势更明显。

Baumeister 和 Steinhilber(1984)发现了与主场优势相反的现象。他们认为当球队快要赢得冠军的时候，在支持的观众前比赛会增加他们的自我关注，从而影响他们的发挥。最后决定性的比赛在主场进行，会使球员接近"窒息"。为了验证这一的假设，他们统计了美国职业篮球比赛的记录。发现在赛季初的比赛与以前的研究类似，主场更有优势。而到了赛季的后半段，球队在主场上的表现反而要糟糕。例如，在赛季初的两轮比赛中，60%主场球队取得了胜利，而赛季的最后一轮比赛中，只有41%的主场球队赢得胜利。因此，研究者认为，主场比赛一般是有优势的，但当赢得胜利的压力过于大时，主场也会转变为劣势。这一结论后来受到很多研究者的质疑。Schlenker 和他的助手(1995)分析了近来体育比赛的记录，得出结论认为没有证据表明争夺冠亚军的比赛主队会表现为劣势。他们认为，无论是赛季初的比赛还是最后的冠军争夺战，如果要赢得比赛，没有比主场作战更好的了。

11

性　　别

◇ 旁观者眼中的性别
◇ 性别与自己
◇ 关于性别的理论观点
◇ 女性和男性的社会行为比较
◇ 女性和男性的角色变化
◆ 研究特写：感官主义
◆ 新闻眼：高科技领域中的性别差距

你偶然看到一辆在红灯前停下的跑车。你注意到开车的人穿着灰色的毛衣，还长着很突出的下巴，于是你假设那是个男人。但是你又看了一下“他”的脸，发现脸颊很光滑而且没有胡茬。对于女人来说那人的肩膀有些宽，但是也许“她”是个游泳运动员。“他”把胳膊放在车门上，挡住了胸部，但是露出了修长优美的手指。手上没有戒指，也没戴耳环。红灯变成了绿灯，那辆车开走了，而你还在为司机的性别感到疑惑。

一位著名的心理学家曾经对儿童进行了一个研究。研究者考虑到儿童的性别也许会影响观察者如何解释他们的行为，于是要求家长们带儿童来参加实验时都要给他们穿上罩衫和 T 恤。使研究者惊奇的是，她本来想用这种方法隐藏儿童的性别，但是却得到了相反的结果。尽管儿童们都穿着相同质地的衣服，但是大多数小女孩的罩衫上都有花边和蝴蝶结。

这些例子指出，性别是社会生活中最基本的分类之一。当我们遇到一个陌生人，我们就会把他们区分为男性或女性。把人或事区分为男性化或女性化的过程就叫做性别类型化。这种过程通常是自动发生的，不需要过多的思考。大多数时候，性别线索会体现在身体特征（如头发或胸部）和穿衣风格上。人们常常会把性别作为自我表征的一个突出部分。

父母在为孩子穿衣打扮时，一般会采取能够透露他们性别的穿着。一项在郊区大型购物中心进行的观察研究表明，90%的婴儿的穿着在颜色或样式上符合其性别。例如，75%的女孩身上总有一些粉色的服饰，而男孩则没有一个这样；79%的男孩身上有蓝色的服饰，而只有8%的女孩这样(Shakin, Shakin, & Sternglanz, 1985)。不能确认某人性别的情况很少见。情景会使我们去注意分类过程并引导我们寻找相关信息，以了解某人是男性还是女性。

把世界分为男性化或女性化的倾向并不仅仅限于人类的知觉，很多事物和活动也可以定义为男性化和女性化。从很小的时候开始，孩子们就知道洋娃娃和做饭玩具是给女孩玩的，而玩具车和枪是给男孩玩的。大多数4岁儿童相信医生、警察和建筑工人是男性的工作，而秘书、教师和图书馆管理员是女性的工作(Gettys & Cann, 1981)。性别类型化的过程在成年期仍然继续。已婚夫妇通常会区分“男人的工作”如除草、清理垃圾、烤肉和“女人的工作”如清扫房屋、照顾孩子。尽管一些职业如心理学家、记者和喜剧演员被成年人看做是中性化的，但大多数工作都被看做是性别类型化的(Beggs & Doolittle, 1993)。你应该很容易猜到人们如何把这些工作分类：接待员、脑外科医生、小学教师、汽车工、护士和股票经纪人。

男性和女性之间的区别是社会生活中普遍的组织原则。男孩和女孩学习不同的技能、发展不同的人格；男人和女人担任不同的性别角色，如丈夫或妻子、父亲或母亲。不同的文化对男性化或女性化的定义、强调的性别差异或相似性是不同的，但是使用性别来对社会生活进行组织分类却是最基本的方式(Burn, 1996; Yoder, 1999)。

下面，我们将探讨性别的重要性。我们从男性和女性的刻板印象开始，考虑性别是如何影响一个人的自我概念的，总结关于性别的理论观点，介绍关于比较男性和女性社会行为的最新研究，并得到美国社会男性和女性角色变化的结论。

此时，对专业术语的讨论是十分必要的。一些心理学家认为我们应该区分 sex 和 gender。到目前为止，关于如何定义这两个术语还没有达成一致的意见，就如 Unger 和 Crawford(1993)提到的：“在这个领域内还没有成功地对术语加以区分”(p.124)。为了简单起见，在这一章中我们将交替使用这些术语。

11.1 旁观者眼中的性别

考虑一个看似简单的问题：一个人的性别如何影响我们对这个人及其行为的知觉和评价？此处强调的是在印象形成过程中性别成为对象的一个特征。研究表明，我们对于典型的男人和女人应该像什么样子所抱有的信念，可以改变我们对个体的知觉，使我们对其行为的评价产生偏差。

一、性别刻板印象

你认为男人与女人之间的差别是怎样的？你认为一种性别比另一种性别更有攻击性或更有教养吗？两种性别在勇敢、优雅、有逻辑性、温柔、神经质、支配性、轻信方面相比较又如何？关于女性和男性个人特征的信念就是性别刻板印象(gender stereotypes)(Deaux & Kite, 1993)。就如在第2章中谈到的，所有的刻板印象，无论是建立在性别、种族、民族或是其他群体基础之上，都是指对某个社会类别的典型成员的印象。大众传媒对于性别的描写揭示了美国社会性别刻板印象的本质。

1．性别的媒体印象 电视、电影、流行音乐和其他大众传媒传达了男性和女性特征的本质(Yoder, 1999)。尽管你可能没有认真思考过这个问题，但是你却很可能知道这些刻板印象。

例如，在电视上我们会看到焦虑的家庭主妇试图洗掉家人衣服上的污渍或思考如何为挑剔的猫准备最好的食物；年轻的女性关注保持苗条的体形或通过香水和服饰吸引男性的注意。画面外是男性专家用严肃的嗓音提供建议。屏幕上是办公室男性赞扬电动剃须刀或复印机的优点。在周末赛事中，酒精饮料的广告表现的是户外活动中一群邋遢的男人。

系统研究发现，广告常常是描写男性专家向女性消费者介绍产品。在20世纪70年代进行的关于电视广告的研究中，70%的男性被表现为专家，而86%的女性被表现为使用者(McArthur & Resko, 1975)。女性专家和男性消费者是比较少见的。最近对澳大利亚广播广告的研究得到了相似的结果：77%的男性角色被表现为权威，而65%的女性角色被表现为产品使用者(Hurtz & Durkin, 1997)。

这些研究和其他对于报纸文章、获奖儿童书籍、大学课本、现代艺术等的分析发现在描写两性时有几个普遍的主题：

- 男性有广泛的社会角色和活动，而女性只是家庭中的角色。
- 男性普遍被描写为专家和领导者，而女性则作为下属。
- 男性通常被描写为比女性更活跃、自信而有影响力。
- 尽管女性在人口总数中略多于一半，但是在媒体中出现的比例却常常较低。

近年来，媒体一直在努力改变媒体形象，使用不那么严格的性别类型来描述男性和女性。例如，在电视上我们看到商业世界中的女性和厨房中的男性。在动物卡通中，尽管仍然使用性别刻板印象的方法描写两性角色，但是女性角色比20年前更独立、自信和能干(Thompson & Zerbinos, 1995, 1997)。过去，卡通中的男性角色更突出，有更多的谈话和重要行动。本章“研究特写”讨论了媒体中性别刻板影响的一种微妙形式——感官主义。

研究特写

感官主义

尽管媒体中的性别刻板印象通常都是很明显的，但也存在着很多潜在的性别模式。Dane Archer及其同事的研究(1983)测量了美国报纸和杂志中的上千张照片。研究者发现，男性的照片倾向于强调他们的脸部，而女性的照片更多地强调她们的身体。在一张典型的男性照片中，面孔大约占三分之二的地方；在一张典型的女性照片中，脸只占小于一半的地方。Archer和他的同事发现在11个国家和地区中都存在着这种现象，包括香港和肯尼亚。Archer用感官主义(face-ism)这个术语来描述这种强调男性面孔和女性身体的倾向性。

后来的研究又为这种倾向性提供了其他的证据，对于*Glamour*，*Ebony*，*Esquire*等杂志中广告的研究发现，在广告中女模特的臀部、腿、腹部、肩膀和后背出现的频率是男模特的4倍(Plous & Neptune, 1997)。对于脱口秀电视节目嘉宾的研究发现，镜头更多的集中于男嘉宾的面孔和女嘉宾的身体(Akert, Chen, & Panter, 1992)。对于电视啤酒广告的研究(Hall & Crum, 1994)也发现，摄像机拍摄女性身体的时间比男性身体更多。女性比男性更经常穿游泳衣，因此身体被拍摄下来的可能性也更大。

感官主义不仅只限于媒体中。Archer和他的同事让大学生给一个男人或女人画像，要求“抓住一个人的特征”，感官主义倾向也很明显。被试所画的男性面孔细节特征比女性更多。Archer认为，感官主义可能是由于文化强调男性的智力(头)和女性的外表吸引力(躯体)造成的。他们发现，如果让被试看一个人的脸部特写照片后评价这个人的智力，比被试看同一个人的全身照片时评价更高。通过强调男性的面孔和女性的躯体，媒体巧妙地强化了男性是思考者而女性是性目标的刻板印象。

媒体对性别的描述是否影响了人们的日常生活呢？如我们在本书其他章节中看到的一样，要证明大众传媒对于人们行为的影响到了何种程度是非常困难的(Durkin, 1987)。有些研究表明，看电视较多的儿童更倾向于拥有关于男性和女性以及什么样的工作最适合不同性别的刻板化观点。儿童看电视的数量与他们对家务杂事性别类型的态度相关(Signorielli & Lears, 1992)。看更多电视的儿童更强烈地相信，只有女孩应该洗盘子和帮忙做饭，而只有男孩子应该除草和清理垃圾。尽管如此，在这些相关研究中，因果关系的方向并不明确。是电视鼓励了观看者的传统态度？还是由于性别角色的传统主义者发现媒体对男人和女人的描写与他们已有的个人观念一致，从而更多地

看电视?

实验研究为媒体的潜在影响提供了更有力的证据。实验表明电视可以影响观看者对于性别的观念。在一个现场实验中,Kimball(1986)研究了一个加拿大社区在有电视可看之前和之后的情况。在引入电视以后,儿童的观念变得更加性别类型化,与那些可以看电视的社区的儿童更加相似。

2. 文化与个人的刻板印象 文化刻板印象和个人刻板印象之间是有区别的(Ashmore, Del Boca, & Wohlers, 1986)。文化刻板印象(cultural stereotypes)是大众媒体、宗教、艺术和文学对于性别所传达的信念。作为个体,我们熟悉文化刻板印象,但是也许我们同意或不同意它。例如,我们也许知道文化把女性描写为不如男性能干是不真实的,因而拒绝这种信念。个人刻板印象(personal stereotypes)是我们个人对于一群人(如女人和男人)所持的独特的观点。

刻板印象的内容经常是以代表两性各自特性的普遍人格特质来进行描述。大多数人都相信有一些总体特征可以区分男性和女性。如果你想了解自己对这个问题的看法,你可以阅读表 11-1,判断你个人认为某个特点是更倾向于男性还是女性,或者对于两种性别是相等的。你很可能发现这个任务十分简单。

表 11-1　常见性别刻板印象

典型的男性	典型的女性
进取心强	温柔
不擅长表达感情	爱哭
喜欢数学和科学	喜欢艺术和文学
世俗	不说脏话
有野心	圆滑
客观的	宗教的
有支配欲的	对自己的外表感兴趣
能干的	注意他人的感受
自信的	对安全感有强烈的需要
逻辑性强的	多话
行动像个领导	有清洁的习惯
独立的	依赖的

研究表明,在与能力有关的特质如领导能力、客观性和独立性方面,男性比女性得到的评分更高(Deaux & LaFrance, 1998)。相比之下,在与表达情感有关的特质如温柔、关注他人感情方面,女性得到的评分更高。在过去 20 年中,美国妇女的角色产生了很多变化,女性在家庭以外受雇的比例发生了巨大的变化。尽管如此,关于男人和女人个人特征的刻板印象仍然保持稳定(Bergen & Williams, 1991)。

跨文化研究表明,在很多国家之间性别刻板印象的核心元素是非常相似的。John

Williams和Deborah Best研究了25个国家大学生的性别刻板印象，这些国家包括尼日利亚、西班牙、新西兰、印度、日本、加拿大和巴西。每个国家的被试都认为，喜欢冒险、独立、有支配欲和强壮是男性特征，而感情脆弱、顺从和迷信是女性特征。

同时，不同种族和民族背景的人也有着不同的性别刻板印象。在得克萨斯大学的研究中采用了不同种族的被试，证明了这个问题(Niemann, Jennings, Rozelle, Baxter, & Sullivan, 1994)。学生们被要求列出当他们想到某个群体成员时最初映入脑海的10个形容词，例如英裔美国男人或墨西哥裔美国女人。每个参加者都描述了性别和种族变化的8个群体。表11-2中列出了用于描写每个群体时最常见的形容词。一些刻板印象与种族无关，建立在性别的基础之上。所有群体中的女人在刻板印象中都是快乐的和友好的。其他一些刻板印象则是建立在种族基础之上而与性别无关。

表11-2 不同种族群体的男性和女性的刻板印象*

女性	男性
非裔美国人	**非裔美国人**
大声说话的	运动的
深色皮肤	敌对的
敌对的	深色皮肤的
运动的	强健的外表
英裔美国人	**英裔美国人**
有魅力的	聪明的
聪明的	任性的
任性的	上层社会的
快乐的/友好的	快乐的/友好的
金发的/浅色头发的	种族主义的
亚裔美国人	**亚裔美国人**
聪明的	聪明的
说话温柔的	矮个子
快乐的/友好的	成就取向的
矮个子	说话温柔的
	努力工作的
墨西哥裔美国人	**墨西哥裔美国人**
黑色/棕色/深色头发	下层社会的
有魅力的	努力工作的
快乐的/友好的	敌对的
深色皮肤	深色皮肤
下层社会的	未受过大学教育

*：数据来自大学生群体对其他种族的描述。

引自：Niemann, Jennings, Rozelle, Baxter, & Sullivan, 1994, p.20.

例如，非裔美国人被描述为运动的，而亚裔美国人则被描述为聪明的。此外，在种族内也存在着男性和女性之间的差别。例如，英裔和墨西哥裔的美国女性被描述为有魅力的，而男性则没有。亚裔和墨西哥裔的美国男性被描述为努力工作的，而女性则没有。这个关于得克萨斯大学学生的研究结果并不代表一般群体的性别刻板印象。这个研究结果也没有告诉我们人们对自己群体成员和其他群体成员的刻板印象是怎样的。这些结果仅仅说明了在刻板印象形成中性别和种族的交互作用。这值得进一步研究。

3．性别的亚类型　此外，当人们想到性别特征时，他们对于性别也有其他一些看法。我们通常会对男性和女性的亚类型有一些印象(Ashmore, Del Boca, & Wohlers, 1986; Deaux & LaFrance, 1998)。我们也许会把女性划分为更具体的类别，如母亲、职业妇女、美丽的女王、女权主义者、假小子或老姑娘，而不仅仅是“普遍的”。相似地，我们对男性的印象也不是单一的，我们可能会把他们区分为父亲、商人、建筑工人、娘娘腔、运动员或书呆子。换句话说，我们也许形成了一些基模，而这些基模集中了特定类型男性或女性的一般特征。因此，人们也许会认为母亲是乐意照顾别人和自我牺牲的，而美丽的女王是华丽的、头脑空虚的，假小子是年轻的、运动的和喜欢冒险的。关键是这些刻板印象常常会包括与另一种性别有关的特征：一个职业妇女也许被看做是自信的和独立的(男性特征)，同时又被看做是有魅力的和圆滑的(女性特征)。

二、激活刻板印象

究竟哪些因素决定了我们在与人交往时，是依赖于刻板印象，还是把他看做一个独特的个体？有三个非常重要的因素，即可获得的信息量、群体成员身份的显著性以及人际关系中的权力平衡。

1．信息量　对一个人可获得的信息越少，我们越有可能以刻板印象为基础进行知觉和反应。例如，当人们只知道一个婴儿的性别而不知道其他信息时，他们可能就会以刻板印象的方式对待这个孩子。在一项研究中，成人观看一段婴儿的录像带(Condry & Condry, 1976)。尽管每个人看到的录像带同样，但是一半被试被告知他们看到的是一个男孩，另一半被告知看到的是一个女孩。与认为录像中是女孩的人相比，认为是男孩的人会把那个孩子评价为更活跃、更有力。如果这个孩子对一个娃娃的反映模棱两可，那么当这个孩子“是女孩”时，被评价为表现出更多的“害怕”，当这个孩子“是男孩”时，被评价为表现出更多的“生气”。在另一个研究中，让儿童(5、9、15 岁)、大学生和母亲看被标记为男孩或女孩的婴儿录像(Vofel, Lake, Evans, & Karraker, 1991)。儿童和大学生都评价“女”婴儿比“男”婴儿更小、更可爱、更柔软也更漂亮。母亲对于婴儿的评价则不受性别标签的影响，也许是她们个人有关于婴儿的经验，使其对刻板印象的依赖不那么重要。

当我们更了解某人的独特性时，就会较少地依赖刻板印象。例如，你也许相信大多

数男性都是非常自信的,因此当你新认识一位男性的时候,你会假设他也是自信的。尽管如此,你也许会从经验知道你的朋友里昂是害羞的和谦逊的。当知道与某人相关的信息时,性别刻板印象的作用就会减少或受到限制。

2. 组织成员的显著性 另一个可以激活刻板印象的因素就是群体身份的显著性。"显著"就意味着一个人的性别是突出的,是明显的特征。例如,一位女性的性别,在我们看到她本人时比看到她的文章时更显著。另一个影响性别显著性的因素是团体中的男女比例。当男人或女人在群体中是少数时,如工作群体中只有一位女性,性别会更显著。"黑人与白人合校"中通常会产生包括少数人的群体。其他人常常会注意与众不同者独特的社会类别,使他们更容易受到刻板印象的影响。例如,当 Shannon Faulkner 进入南加州 Citadel 这个全部由男性组成的军校时,她是惟一的女学生。很多学生和教官都拒绝 Faulkner 的出现。最后,Faulkner 离开了 Citadel,她提出的理由是她因为身为惟一的女性而被孤立,以及为了获得入学许可进行长期的法律抗争而承受很大压力。

Shelley Taylor 的实验(1981a)说明了"与众不同者"的处境怎样影响性别刻板印象。研究者让学生们对录音带里六人讨论小组中的每个人做出评价。一些小组只包括一个男性或一个女性,另一些则男性和女性人数相等。实际上,"与众不同者"对于讨论的贡献与那些男女均衡的团体中个人的贡献相等。但是 Taylor 发现,学生们评价他们比那些男女均衡团体中的个体说得更多,并给人留下更深刻的印象。此外,"与众不同者"倾向于被知觉为扮演了性别刻板印象的角色。单独的女性被看做"母亲般的、乐意照顾人的或群体的秘书"。单独的男性被知觉为"父亲的形象、领导者或男子气的类型"。群体的组成强调了"与众不同者"的性别并鼓励了对他们行为刻板印象化的知觉。

另一个研究发现,男大学生和女大学生对于作为群体中惟一男女性别的成员有不同的反应(Cohen & Swim, 1995)。作为群体中惟一男性或惟一女性的大学生,预期他们在群体中会被其他成员以刻板印象化的方式对待。对于女性,这是一个负性的期望,可能被其他人刻板印象化,使她们觉得在男性群体中感到不舒服,并希望换一个群体。这种效应对于自信较低的女性尤其强烈。相比之下,对于男性,这种期望是正性的,可能被其他人刻板印象化,使他们觉得可能会在女性群体中担任领导角色。男性的自信与他们的期望无关。

3. 权力与刻板印象 Susan Fiske(1993)提出,权力的平衡影响刻板印象。例如在一个工作情境中,老板对雇员拥有更多的权利。这时,弱势的雇员会小心地注意拥有更多权力并对他们进行控制的老板。注意会使下属可以预测有权者可能会做什么,对他们的印象更复杂并更少受到刻板印象的影响。相比之下,有权者付出的注意较少,他们不需要、不愿意或者没有时间和精力去观察很多下属。因此,有权者更有可能对下属形成刻板印象化的印象。几个模仿工作情境的实验室研究支持了 Fiske 的理论。

Fiske 认为这个分析与对性别刻板印象的理解有关,因为女性相对于男性通常在权力较低的位置。她用佛罗里达船厂焊接女工露易斯·罗宾孙的例子说明了这一点。船

厂几乎就是男人的世界,罗宾孙常常是工作中惟一的女性。罗宾孙和其他女工人数比男工少,常常受到他们的憎恶。男工们嘲弄、触摸、侮辱女人们。性恶作剧是常事,男人们常常用刻板印象化的词来称呼女人,如宝贝、甜心、妈妈或者性意味更明显的词汇。女性在船厂较低的地位使男人们使用刻板印象并进行性骚扰而不会受到惩罚。当罗宾孙提出她的烦恼时,男经理驳回了她的抱怨。最后罗宾孙只好对性骚扰提出诉讼。

三、刻板印象的危险

通过分类和概括来简化复杂的生活是很自然的。个人刻板印象就和其他基模一样,是使生活变得更明白的方法。但是,刻板印象也有一些内在的问题。

首先,一些刻板印象,比如男性比女性更聪明的信念,是不准确的,并被科学研究所否定。另一些刻板印象基本是正确的如,一般来说男人比女人更高更壮,这是正确的(Deaux & LaFrance, 1998)。但是,刻板印象过于简单化,忽略了高个子女人和矮个子男人。不幸的是,人们通常不会质疑自己刻板印象的准确性。如果我们遇到一个不符合刻板印象的人,我们只会认为这个人是个例外。我们不一定会重新检查我们的刻板印象。此外,刻板印象通常会被用来证实对某群体成员的偏见和歧视。在过去,关于女性不如男性聪明和女性缺乏雄心的错误信念常常成为拒绝女性接受教育并把她们留在家里的理由。

第二个问题是,刻板印象夸大了群体间的差异而减小了群体内的差异。性别刻板印象把男性都描述成相似的样子,而实际上在男性之间存在着巨大的个体差异。对于女性的个体差异同样如此。性别刻板印象使男性和女性看起来完全不同,而事实上相似性比差异性更大。例如,尽管男性比女性跑得快,而且速度之间相差较大,但是两性中都有受过训练的运动员和慢吞吞、很多年都不跑步的人。男性和女性的跑步速度之间的平均差异比群体内的差异要小得多。

第三个问题是,我们有时会使刻板印象成为自我实现预言。例如,如果你期望一个女人是快乐的和谦虚的,你对待她的方式就会引导她像你相信的那样行事。Berna Skrypnek 和 Mark Snyder(1982)的研究清楚的说明了这一点。他们令一个男大学生相信他在实验中的合作者是一个刻板印象化的男性(独立的、自信的、有野心的和男性化的)或者一个刻板印象化的女性(害羞的、轻信的、说话温柔的和女性化的)。实际上,合作者全都是女性,一个被随机标签为"男人"或"女人"并对此一无所知的女性。两个合作者通过房间内的灯光系统进行交流,因此合作者的真实性别不会暴露。女人对她的合作者一无所知,也不知道研究者怎样向对方描述她,更不知道研究的目的。通过这种方式,研究者系统地操作了男性被试的性别期望。

在研究的第一阶段,合作双方对如何分配 12 项假想任务进行协商。一些任务是性别刻板印象男性化的(修理电灯开关或在鱼钩上装饵),一些工作是刻板印象女性化的(做生日蛋糕或熨衣服),另一些工作是中性的(对测验结果编码、擦窗子)。实验者设定

的规则是在讨价还价的过程中给男性被试更多的优先权。与预期相符,男性对合作者的期望显著地改变了他的行为。如果他认为合作者是一位刻板印象化的女人,就会比他认为合作者是男人时更多地为自己选择男性化的任务而且拒绝调换任务。因此,当女性被标记为“女人”时,就会比被标记为“男性”时更多地分配到女性化的任务。

在第二阶段,研究者调查这种优先权模式是否会随着时间而继续下去。他们改变了交互作用的规则使女性对于讨价还价有更多的优先权。但是,被标记为“女人”的女被试仍然比被标记为“男人”的女被试选择更多的女性化任务。女被试的优先行为与她被随机分配的性别是一致的!

这个研究强有力的表明,在两个人的互动中,一个人对另一个人的信念与刻板印象,可以经由互动而使对方表现出符合刻板印象的行为。我们的行为不仅被我们自己的兴趣和爱好所改变,也会被与我们交往的其他人的期望所改变。当他人期望我们的行为符合性别刻板印象,并通过他们的行为把这些期望传达出来时,我们有时就会把自己的个人爱好放在一边而以他人期待的方式与之交往。

四、绩效评价

对于相同的工作我们会给男人和女人相同的评价吗?或者,性别刻板印象是否会歪曲对于绩效的判断?1968 年 Philip Goldberg 最先表明了评价中的性别偏差。他调查了女性在评价其他女性时是否存在偏差。Goldberg 选择了 6 篇法律、初等教育和艺术史等领域的专业期刊文章,把每篇都编辑到 1500 字左右并组合成测验小册子。实验操作与作者的性别有关。同样的文章在一本小册子中可能被署名为男性的名字(如 John T. McKay),在另一本小册子中署名为女性的名字(如 Joan T. McKay)。每本小册子中都包括三位“男性”和三位“女性”的文章。女大学生们阅读这些文章并且评价每篇文章的说服力、风格和能力。

结果表明,对于相同的文章,当做者的名字是男性时比作者是女性时更受欢迎。Goldberg 的结果显示女性对于女性是存有偏见的。我们知道 Goldberg 的结果鼓舞了很多类似的研究,这使得我们能够得到一个可靠的结论。后来 100 多个类似的研究都表明,评价偏差比最初设想的更复杂(Top, 1991)。评价偏差有两种形式,有时利于男性,而有时利于女性。今天的挑战是理解性别偏差何时和怎样发生。这里有很多重要的因素。

第一,工作或任务的性别类型化会引起差别。一般来说,男性在传统男性化工作中有优势而女性在传统女性化工作中有优势(Glick, Zion, & Nelson, 1988)。在一个研究中,专业人事咨询师评价那些男性化工作如汽车推销员、女性化工作如办公室接待员以及中性化工作如汽车旅馆文员的求职者的简历(Cash, Gillen, & Burns, 1977)。对于男性化工作,男性被认为更合格并被期望会更成功,得到更强烈的推荐;对于女性化工作,女性更受欢迎;对于中性化工作,男性和女性得到相似的评价。

另一个研究调查雇主是如何对待男性和女性求职者的(Levinson, 1975)。研究小组的大学生们通过电话对那些当地报纸上的工作广告联系。一些工作是传统的男性化的(公共汽车司机、见习经理、保安),一些工作是女性化的(接待员、管家、牙医助手)。所有工作都不要求有事先的培训。对于每个工作,都有相同资格的一个男性申请者和一个女性申请者打电话。雇主如何对这些男性求职者和女性求职者做出反应呢?

性别偏差就是指"性别合适"的求职者被鼓励竞聘而"性别不合适"的求职者却没有受到鼓励。例如,在一个案例中,一个女性求职者申请一份餐馆经理的培训项目而她被告知她是不合格的,因为她只读过两年大学而且以前没有任何管理经验。但是,同样背景的一位男性求职者却被安排了一次面试。在所有的案例中,28%的女性在申请一份男性化工作时遭到拒绝,44%的男性在申请女性化工作时遭到拒绝。这说明了与职业性别类型化有关的性别偏差是存在的。在这个例子中,对男性的偏差比对女性的更强。

第二个影响评价偏差的是对一个人可获得相关信息的数量。当提供了很多有关个人能力的信息时,评价中的性别偏差就不太可能发生了。一个研究提供了关于一位男性或女性经理的相关信息,包括证件的复印件、备忘录及其他一些据称是这个人所写的材料(Frank & Drucker, 1977)。被试利用这些材料来评价经理的敏感性、组织和决策能力以及交流的有效性。实验变量是作者的性别:John Griffin 或 Joan Griffin。所有关于 John 和 Joan 个人的信息都是相同的。结果并没有出现评价偏差。

第三,一些证据表明打破刻板印象的行为有时会给一个人带来"额外"的分数。当一位女性在传统男性化的工作中表现出色的时候,她会比同样成功的男性受到更多的欢迎。有研究发现,高度成功的女律师会比同样成功的男律师在语言能力上得到更高的评价(Abramson, Goldberg, Greenberg, & Abramson, 1977)。相似地,另一个研究给学生们呈现一份描述,其中有某个人在一场持械抢劫案中快速思考,帮助警察抓住了罪犯的故事(Taynor & Deaux, 1973)。当这个人是女人时,她比同样情境下的男人受到更加积极的评价。在男性化情境下女人所获得的不寻常的成功,会使她比她的男性对手获得更高的评价。男性在传统女性化的活动中表现出色会不会受到类似的反应,还是一个没有得到回答的问题。

最后,有一个非常重要的补充,即评价中的性别偏差是非常小的。在实验室研究中,Joan McKay 被评价为无能而 John McKay 被评价为杰出的情况是非常罕见的。如果发现了性别效应,它们对平均数差异的影响也是非常小的,在 10 点评价中差异也许只有 1 点。在对 106 个研究的综述中,Janet Swim 和她的同事(1989)发现性别偏差一般只能解释绩效评价中 1%的方差。但是,作者认为在真实世界中的性别偏差比在实验室实验中要大,因为在实验室中被试通常会表现出他们的"最好行为"。

有充足的证据表明在真实工作环境中存在着性别偏差,尽管很难测量这种倾向的普遍程度。例如在一次全国性调查中,男性经理普遍认为女工的技巧、动机和工作习惯比男工差(Rosen & Jerdee, 1978)。女性被认为不太有资格任职、不适合升职以及较少

有能力做出决策并应对应激。也有证据表明女性经理和领导者有时会比她们的男性对手受到更低的评价(Eagly, Makhijani, & Klonsky, 1992)。当女经理采用任务取向和直接领导的风格时,当她们处在传统男性化的工作领域(例如商业经理),以及当她们被男性评价时,她们会得到更消极的评价。

Ann Hopkins 是普华永道公司为数不多的几个女性会计师之一(Fiske, Bersoff, Borgida, Deux, & Heilman, 1991)。1982 年 Hopkins 成为一个出色的工作者,她带来了 2500 万的生意,被客户所称颂,比她的 87 位男同事花费更多的时间工作。但是在考虑谁将成为公司的合伙人时,Hopkins 被否决了。批评者认为她太"男性化"了,人际技巧很差,需要"在魅力学校上一课"。Hopkins 并没有因此而改变她的衣着和发型,而是把普华永道告上了法庭,控告在提升程序中有性别歧视。1990 年,在漫长的审讯之后,美国最高法院的裁决支持了她的申诉,宣布在提升过程中"性别刻板印象发挥了作用"。

在审讯中,社会心理学家 Susan Fiske 提供了专家证词,她综述了所有关于性别刻板印象的文献。Fiske 提出,Hopkins 之所以容易受到刻板印象的伤害是因为她是传统男性化工作领域中的女性。提升决策并没有建立在她的工作绩效基础之上,Hopkins 被刻板印象化成为一个"女性合作者候选人"。此外,虽然有些人了解她工作表现良好,而且客观上有其工作绩效记录,但有关她社交能力的未经证实的谣传,却和这些人的意见及客观事实有相同的重要性。支持她晋升的人所称颂的行为,却被批评者解释为易起摩擦,难于取悦。简而言之,性别刻板印象使她的绩效评价产生偏差。

在人们解释成功或失败的归因(attribution)时也可能发生性别偏差。有证据表明男性的成功更有可能被看做是能力的结果,尤其是对于男性化的任务(Swim & Sanna, 1996)。相比之下,女性的成功更经常被归因于努力而不是能力。当把成功归因于能力时,我们会比归因于努力时更欣赏这种成功。对于男人和女人绩效的归因差异造成了一种潜在的偏差,它减少了对女性能力的认可。

归因偏差并不只限于工作环境。设想两个小学生都把数学学得很好。当丽萨把得 A 的数学成绩单展示给她母亲时,她母亲会表扬她"很努力地学"这门课了。相比之下,当汤姆把他的 A 给母亲看时,她母亲会自豪地赞扬他"有点数学天赋"。女孩的成功被归因于努力而男孩的成功被归因于较强的能力。

一个对初中学生和他们父母的研究指出,这种性别基础上的归因偏差是普遍存在的(Yee & Eccles, 1988)。研究者调查了父母们怎样看待孩子的数学成绩。一般来说,父母对孩子数学成就水平的估计是准确的。但是父母对儿子和女儿的成绩却给予了显著不同的解释。例如,母亲表扬儿子天赋的时候会比表扬女儿多,而表扬女儿努力则会比表扬儿子多。通过微妙地传达女儿是努力学而不是具有天赋的信息,善意的父母也许会无意中劝阻了有天赋的女儿对数学的继续探索。

总之,一个人的性别可以影响我们对他的评价以及对他绩效的解释。评价偏差有时是支持男性的,尤其是在男性化的情境中。但是,女性在女性化情境以及在男性化活

动中表现出色时,也会具有优势。如果能够获得个人的实证信息,评价中的性别偏差就消失了。我们已经知道一个人的性别会影响我们对他的知觉,下面我们就来看一下性别怎样影响我们的自我知觉。

11.2　性别与自己

性别是我们自我概念中的一个基本组成部分。知道"我是一个女人"或"我是一个男人"是我们个人认同的核心部分。此外,很多人认为他们拥有自己性别所具备的兴趣和人格特征。

一、性别认同

关于我们是男性或女性的知识,也即对于性别认同(gender indentity)理解,在早期生活中就获得了。在两三岁之前,儿童会注意到自己的性别并能分辨自己是男孩还是女孩。在四五岁之前,儿童能够正确地把其他人按性别分类。尽管如此,儿童对性别的理解并不同于成年人。Lawrence Kohlberg(1966)和其他发展心理学家的研究证实了一个惊人的事实,年纪小的儿童认为如果愿意,他们就可以改变性别(Stangor & Ruble, 1987)。

在一个研究中,Hohlberg 向儿童展示一张女孩的照片并提问,如果她想变成一个男孩,或她玩男孩的游戏,或她梳男孩的发型并穿男孩的衣服,那么她能不能变成一个男孩。大多数 4 岁的儿童说她可以变成一个男孩。在 6 岁或 7 岁时,儿童就会坚持认为这种性别的转变是不可能的。Hohlberg 认为儿童关于性别概念的转变是更全面的认知发展模式的一部分。说能够改变性别的 4 岁儿童也会说,如果切掉猫的胡须它就会变成一只狗。

年纪小的儿童不能明白物理世界是持续不变的(女孩始终是女孩,猫始终是猫)。等儿童长大一些,经验和成熟就会使他们的心理发展达到一个更高级的阶段。他们就会认识到尽管外部特征变化了,但是性别和其他一些物理特征仍然保持不变。儿童理解了性别是固定不变的,是男孩就一直是男孩,是女孩就一直是女孩,这是发展中一个重要的里程碑。

对于我们大多数人来说,获得性别认同是很容易的。我们从出生开始就被分成男孩或是女孩,被父母当做男孩或女孩对待,并随着成长很容易认识到自己的性别。对于一些少数人来说,建立性别认同却是一个难题。变性(transsexuals)就是这样一个例子。一些人在生物特征上是一种性别的,但是他们却相信自己是另一种性别。在大多数这样的例子中,某人外表上是一位男性,但是他心里却认为他是一个留在男性身体里的女性。

1996年,David Buechner是一位成功的古典钢琴演奏家,曾获得很多国际钢琴比赛大奖(Jacobs, 1998)。作为一个曾参加Juilliard比赛的天才儿童,Buechner在与纽约交响乐团及其他一些著名的乐团合作中的独奏使观众们折服。David的朋友把他描述为"男孩的男孩",一个美式棒球的爱好者,喜欢好的雪茄。但是在这些外表后面,David被深深地困扰着。从很小开始,他就知道一些事情错了。在多年痛苦却失败的治疗之后,"我开始接受一个事实,我生来就具有一个男性的身体,但是我的头脑却像女性"(引自Jacobs, 1998, p.50)。他最后决定为了个人的生活幸福而使职业生涯冒风险,他开始像一个女人一样的生活。1998年,Sara Buechner回到了音乐会的舞台,把男式的晚礼服换为一条白色丝质的长裙并配以相应的鞋子。

没人知道是什么导致了变性(Blanchard & Steiner, 1990)。变性者通常没有生理上的异常。从基因、激素和生理上,他们都是性别"正常"的个体。但是从很小的时候开始,他们建立的自我概念就和生理特征不一致了。这种令人迷惑的现象深深困扰着牵涉其中的个体。通过心理治疗来帮助变性者很少获得成功,根深蒂固的性别认同是很难改变的。因此,一些人建议通过变性外科手术改变一个人的身体来适应他的心理,以调和这种心身不一致(Green & Fleming, 1990)。

二、心理的男性化、女性化与双性化

性别认同是二选一的事,人们要么认同自己是男性,要么女性。但是,个体相信他们具有组成传统性别刻板印象的男性化或女性化特征的程度是不同的。用性别自我概念(gender self-concept)来说,高度"男性化"的个体相信他们具有典型的男性所具有的很多特点、兴趣、爱好和技能;高度"女性化"的个体相信她们拥有很多与女性有关的特点、兴趣、爱好和技能。

早期男性化和女性化的心理测验使用迫选法。一个典型的测验也许会问你是喜欢淋浴(男性化)还是盆浴(女性化),是喜欢做一个建筑商(男性化)还是做一个图书馆管理员(女性化),是主动的(男性化)还是被动的(女性化)。这些测验的一个重要特点是把男性化和女性化看做相互排斥的两极。人们会得到一个测验分数,高分说明男性化(很多男性化的选择),低分说明女性化(很少男性化的选择)。

最近,研究者已经质疑了这种把男性化和女性化看做一个维度的观点(Spence, 1991)。例如,Sandra Bem(1974, 1985)提出有些人认为自己同时具有男性化和女性化特征。这样的人可能同时喜欢木工和烹饪,可能在工作时非常自信(男性化特征)而在家里很会照顾人(女性特征)等。Bem把这些人称为心理上的双性化。Bem强调双性化并不是男性化极端和女性化极端之间的折中者,相反,双性化者把自己看做同时具有强烈男性化和女性化的特征。这个二维模型如图11-1所示。



图 11-1　心理男性化和女性化的双维度模型

为了研究双性化(androgyny),Bem(1974)建立了一个把男性化和女性化分开的新测验,使一个人可以在两方面都得分很高。在 Bem 的性别角色问卷中,要求人们使用 60 个形容词评价他们的人格特质:20 个男性化词(M)(自信的,独立的),20 个女性化词(F)(挚爱的,理解的)和 20 个中性化词(A)(真诚的,友好的)。当 Bem 对大学生进行测量时,她发现了一些传统的性别类型化个体,包括男性化的男人(M 得分高而 F 得分低),女性化的女人(F 得分高而 M 得分低)。更有趣的是,一些人把自己评价为同时具有高男性化特征和高女性化特征,显示出 Bem 预测的双性化模式。

性别类型化和双性化的确切百分比在不同的研究中是不同的。对加州大学学生的一个研究结果是很典型的(Bernard, 1980)。40%的学生把自己看做是传统的性别角色的,25%的人是双性化的。一个"未分化"的子群体包括 29%的男性和 21%的女性,他们在男性化特质和女性化特质上得分都很低。最后,有少部分人显示出相反的性别角色,有 5%的女性化男人和 12%的男性化女人。重要的是,尽管传统的性别角色是最普遍的情况,仍有相当一部分人认为自己结合了男性化特质和女性化特质。

关于双性化的研究提出了一个重要问题,即心理上的男性化和女性化是如何影响心理健康的。一个长期存在的观点是,为了保持心理健康,男人和男孩在兴趣和特点上应该是男性化的,女人和女孩则应该是女性化的。这种一致性模型(Whitley, 1983)提出,性别和自我概念相匹配时适应会提高。相比之下,新心理健康双性化模型则提出综合了男性化和女性化特质才是更好的。它还提出,双性化个体比传统的性别角色化个体有更高的行为灵活性和更高的自尊。

1. 行为灵活性　Bem 假设男性化的人在任务要求能力或自信的情境下会表现得更好,女性化的人在要求会照顾别人或情绪表达的情境下会表现得更好;双性化的个体在两种情境下都会表现得好。尽管结果还存在着很大的不一致,但有一些事实支持了她的预测(Jose & McCarthy, 1988)。

一些研究致力于心理男性化会提高绩效的情境。例如,在 Bem(1975)的一个研究中,在抵抗顺从团体要求的压力测验中男性化和双性化个体比女性化个体表现更好。在对以色列士兵的研究中发现,男性化和双性化个体比女性化个体认为自己更有可能在军队中获得成功,并得到了其他士兵更高的评价(Dimitrovsky, Singer, & Yinon, 1989)。其他一些研究则说明在某些情境下女性化和双性化更具有优势。在一个研究

中，女性化和双性化个体在要求照顾他人的任务中表现更好，这些任务包括照顾婴儿和与有适应问题的转学学生谈话等(Bem, Martyna, & Watson, 1976)。

2. 自尊 自我感觉良好是心理健康的关键组成部分。一致性模型预测，男性化的男人和女性化的女人——具有"合适"自我概念的人——其自尊和心理适应性会更高。相比之下，双性化模型则认为那些认为自己同时具有正性的男性化特征和正性的女性化特征的个体——双性化者——会比性别类型化的个体具有更高的自尊。

大量研究探讨了这个课题，它们得出了一个出人意料的结论。研究不支持一致性模型。但是，也只对双性化模型提供了微弱的支持。影响自尊的主要因素看起来是一个人在心理男性化上的得分。男性化和双性化的个体通常都具有高自尊。这个结果对于青少年和成年人都是一致的，对于西班牙裔美国人、非洲裔美国人、亚洲裔美国人以及白种美国人也都是一致的(Stein, Newcomb, & Bentler, 1992)。对于双性化个体来说，在具有男性化特征的同时具有女性化特征在统计上是显著有益的，但是其作用非常小。

研究者一直探索为什么男性化对于心理健康非常重要。一个可能原因是，在美国这样的个体主义文化中，自尊与那些传统标记为男性化的特征紧密相关，如独立、自信和能干。另一个可能性是，自尊测验存在偏差，没有充分地评估那些与女性化有关的自尊元素；换句话说，这种结果可能是由于测验方法学上的漏洞造成的(Whitley, 1988)。

3. 注意事项 性别类型化和双性化个体行为灵活性和自尊的研究，对"合适的"性别类型对心理健康十分重要的说法提出了挑战。男性化的男人和女性化的女人似乎并没有比双性化个体的心理适应性更好。尽管双性化对早期男性化和女性化的工作提供了有用的矫正，我们仍然应该小心，不要毫无保留地接受它。

第一，现有的双性化测量是非常有限的。大多数关于女性化的测量都集中在情绪表达的自我概念方面，而对男性化的测量则主要评估工具性或任务能力的自我概念(Spence, 1991)。事实上，大多数人认为的男性化和女性化意义更广泛，包括外表、性行为、社会角色和人格(Myers & Gonda, 1982)。此外，这些不同的男性化和女性化成分可能并不在一个单一、一致的维度上(Biernat, 1991; Spence, 1991)。例如，一个女人也许在人格上是男性化的(自信、雄心勃勃而且独立)，但外表上是女性化的(个子矮而相貌艳丽)，而在社会角色方面是双性化的(既是母亲又是消防员)。已有的双性化研究并不能抓住这种复杂性。

第二，双性化只可能出现在生活的某些领域。从人格方面考虑，一个人可能在一些情境下善于照顾别人，而在另一些情境下又冷酷地与别人竞争。在不同领域，男性化和女性化是相互排斥的。例如，以繁衍后代来说，授精和生育就是排斥的，各自专属不同的性别。

第三，现有双性化的研究很少告诉我们，在人们对自己的看法中，男性化和女性化实际上有多突出性。Bem 的性别角色测量问卷和其他一些测验都要求人们在被社会

标记为男性化或女性化的特质上评价自己(Biernat, 1991)。但是,对这些测验的反应并不能告诉我们人们是否自发地用这种方式来标记自己的行为。如果性别类型化真的很重要,一个人也许会想;“为我全家准备一顿好吃的让我觉得自己像个女人”或“今天在老板面前没有屈服让我觉得自己像个男人”。但是如果性别类型化不那么重要,人们也许会认识到自己善于照顾人或自信,但是认为这些人类特性与性别无关。我们也不知道男性化和女性化在个体自我概念中的显著程度。

最后,对于男性化和女性化的讨论通常会涉及个人价值和理想的问题。对于那些以传统观点看待性别的人来说,保持男性化和女性化之间清晰的区别是一个重要的目标。对于那些想把选择扩展到两性的人来说,把区别变得模糊一些更为合适。实际上,一些女权主义者拒绝了双性化这种说法,因为它保留了男性化与女性化之间的区别,尽管它允许人们同时具有两种类型的特质。一些人提出我们应该超越“性别角色”(Garnets & Pleck, 1979)。个人特点和爱好不再应该和性别有关。心理学研究可以区分出性别如何影响我们的自我概念并确定不同模式的结果,但是不能告诉人们他们自己生活的目标究竟是什么。

到目前为止,我们对性别的讨论集中在知觉方面——对他人和对我们自己的印象。现在我们把话题转移到男性和女性在实际行为的差别上来。

11.3　关于性别的理论观点

关于性别差异的争论在社会心理学存在之前就由来已久。几个世纪以来,个人经验和直觉是这些争论的基础。今天,科学理论和研究为性别差异和相似性提供了更平衡、更全面的理解。

早期的讨论主要是关于性别差异是先天造成的还是后天造成的,是通过生物原因还是学习形成的。我们现在知道这种简单的两分法是错误的。对于性别差异的全面理解必须考虑到两性的生物能力、男性和女性生活的社会环境以及生物和文化之间的交互作用(Sternberg, 1993)。对于男性和女性之间的所有差异,并没有一个单一而普遍的解释。数学能力的性别差异与助人行为或是身体暴力中的性别差异的原因是不同的。关于性别模式的根源,有四个广泛的观点,它们分别强调生物学、社会化、社会角色和社会情境。

一、生物学

性别差异被不同的生物因素影响。在身高和肌肉的发育中,在生育并喂养孩子的能力等方面都存在明显的生理差异。性激素对未出生胎儿和成年人的影响,以及大脑上可能的差异,都是生动的研究课题。进化心理学家和社会生物学家都指出,遗传进化对于人类行为中的性别差异也有贡献(Buss, 1996; Kenrick & Trost, 1993)。持生物

取向观点的学者认为,那些性别模式的跨文化一致性(例如男性更倾向于身体暴力和社会控制),说明了这些行为的性别差异存在生物学基础。

社会心理学家没有否认生物对于人类行为的影响。但是,社会心理学家强调社会力量和群体生活背景对于基本生物倾向的调整方式(Caporael & Brewer, 1995)。对人类攻击的研究说明了这一点。美国是世界上最暴力的国家之一,就像我们在后面章节中提到的一样,美国男人做出大量暴力犯罪行为。在其他一些社会背景中,暴力是极少的,且攻击中不存在性别差异(Lepowsky, 1994)。在遥远的南太平洋 Vanatinai 小岛上,生活着大约 2000 人,性别平等是很强的社会规范。攻击被社会所否定,而且也极少存在。自 1943 年以来,记载中只有一个 Vanatinai 人犯过谋杀罪,他在嫉妒的怒火中杀死了他的妻子。一位人类学家研究了过去几十年这个岛上的文化,发现在孩子或成年男子中没有任何斗殴存在。记录在册的只有 5 例暴力行为,都与性方面的嫉妒有关。这 5 个案例中有 4 起,攻击者是女性,两个攻击了他们的丈夫,两个攻击了其他女性。在美国社会,男性攻击女性是很普遍的现象,而在 Vanatinai 这种事情却不为人知。这些岛民攻击倾向上存在的生物性别差异,受到强烈抑制暴力的社会规范和女性在社会中平等地位的限制。

一个类似的例子来自墨西哥 Chihuahua 由年轻男女组成的团伙(Cummings, 1994)。为了加入该团伙,一个十几岁的女孩必须和另一个女孩一对一地打一架。一旦进入了团伙,女孩子们也必须和其他团伙的女孩子打架。如果在斗殴中自己团伙的男孩人数比对方少,她们还要冲上去帮助打架。在这样的文化中,两性都崇尚攻击,女性明显地具有暴力倾向。

最后,即使是基本的生物功能如生殖,也会受到社会因素的影响。女人在一生中可以生一打或更多的孩子,但是这种生物能力的应用变化范围非常大。过去,女人通常有很多的孩子,而且成年后的大部分时间用于扮演母亲的角色。今天,社会态度和避孕方法使一个典型的美国母亲只生两个或三个孩子。因此,做母亲的行为只占女性生活的一小部分。此外,在医学技术进步之前,生孩子是危险的,很多女人很年轻就死了。因此,男人比女人活得更长。今天,女人的生物能力保持不变,而生孩子变得更安全了。现在,女性比男性活得更久,一般会比男性长几年。简而言之,生物性别差异的影响可以依赖社会环境而发生很大变化(Deaux & LaFrance, 1998)。

二、社会化

这个观点强调人们从童年时代开始,如何用多种方式进行有关性别的学习,并获得"性别适当"的行为(Beal, 1994; Lott & Maluso, 1993)。一个重要的观点是,社会对男性和女性的行为有不同的期望和标准。当儿童成长时,他们通过第 1 章中叙述的强化和塑造过程学习关于性别的课程。试想一下,小女儿戴着妈妈的耳环、穿着丝质长袍和高跟鞋走进起居室,爬到她父亲的膝头。这位父亲很有可能对女儿微笑、拥抱她并称赞

她是这样一个可爱的小女孩。现在想像一下一个 4 岁的男孩做了同样的事情。尽管一位现代父亲不会惩罚他的儿子，但是他很有可能会坚定地传达出女性衣服对男孩不合适的信息。有证据表明母亲和父亲都会鼓励儿童性别类型化的活动。

同伴、朋友和兄弟姐妹也会对儿童产生影响。儿童倾向于结成全是男孩或全是女孩的小群体，并且避免另一性别的人加入，这是童年时代最显著的一个特征(Beal, 1994)。在幼儿园的操场上，杰克和丹尼尔互相推秋千。当劳拉问他们自己是否可以加入时，男孩们断然地说不。杰克还补充道："我们不想和你玩，我们只想和男孩一起玩。"(Rubin, 1980, p.102)这种同性别一起玩的模式首先出现在幼儿园，并延续到青少年。

美国儿童喜欢同性别群体的一个原因是他们对于玩具和游戏发展了性别类型化的兴趣(Etaugh & Liss, 1992)。很多女孩喜欢玩洋娃娃和化妆工具，很多男孩喜欢足球和视频游戏。另一个原因是男孩和女孩倾向于建立不同的交往风格，使同性别的玩伴在一起更开心(Maccoby, 1990a)。在美国，男孩通常喜欢粗暴混乱的游戏风格，强调身体的接触、竞争和控制。相比之下，女孩的身体接触较少，试图减少冲突，因此不喜欢男孩的游戏风格。Eleanor Maccoby(1990b)解释说，男孩(3～5 岁)骑脚踏车玩撞击游戏而女孩骑车则互相绕着走避免碰撞(p.5)。因此，男孩和女孩喜欢的游戏风格是不相容的。在活动水平或打混战游戏中最初很小的性别差异导致儿童按性别分开。这反过来又导致了同性"文化"的产生，这些"文化"中有不同的游戏活动和交往规范(Maccoby, 1991)。

家庭和朋友不是社会化的惟一来源。如我们先前所见，电视和其他流行媒体也呈现了很多关于性别的刻板印象。尽管儿童玩具传达的文化信息在国家之间是不同的(Watanabe, 1992)。在美国，最流行的时尚娃娃是芭比，一个性感的金发女孩，有男朋友，喜欢逛街和穿着黑礼服参加晚会。相比之下，过去 25 年中在日本销售最好的时尚娃娃是丽卡，端庄、大眼睛、胸部平平，看起来像天真的女学生。在每个国家，制造商卖的不仅是玩具，还是理想的女性形象。在日本强调的是可爱而在美国强调的是性感。在美国，芭比的制造商新生产会说话的芭比时曾经引起争论，因为其中一句对话是"数学课真难。"批评家认为这个信息也许劝阻女孩上数学课，使男孩比女孩更适合数学的文化信念继续流传下去。最后，制造商同意删去这句关于数学的话(Smith, 1992)。

根据社会化观点，男孩和女孩有很多不同的社会经验，导致相对持久的态度、兴趣、技能和人格方面的性别差异，一直持续到成年。

三、社会角色

第三个观点强调人的性别受社会角色影响(Eagly, 1987)。成年人的生活受不同角色的塑造，如家庭成员、工人和社会成员。很多重要的社会角色对两性有各自不同的界定，这是一个重要的观点。在家庭内，人们通常会对父亲和母亲、丈夫和妻子、儿子和女儿有不同的期望。在工作中，职业角色经常是性别类型化的：护理工作、文员工作和

初等教育是传统的女性领域，医院、建筑和大学教育是传统的男性领域。在商业组织中，女性的工作角色经常在社会地位、声望和权力方面比男性低，他是老板而她是秘书。

传统的社会角色以几种不同的方式影响男性和女性的行为。它们促使人们根据性别进行劳动分配，女性是管家和照顾孩子的人，而男性是养家活口的人。在儿童期，角色影响人们发展不同技能和兴趣，并延续到成年期。小女孩经常玩做饭的玩具和洋娃娃，为妻子和母亲这样的成年人角色做准备。此外，与性别有关的角色的作用也可以延伸到新的情境。我们从家庭、教堂和宗教集会中学习到男性比女性有更高的地位和更多的权威。我们遇到陌生人，就会用性别作为线索。例如，假设一个男人是自信的领导者，或者假设一个女人是支持领导的追随者(Eagly, 1987)。如本章前面部分提到，这些期望会变成自我实现的预言。

根据社会角色理论，男人和女人行为的差异是因为两性在日常生活中占据了不同的社会角色。人们常常会服从与某一性别有关的社会规范并以社会认为合适的方式行事。因此，一个丈夫如果想成为家庭的供养者，就要在职业中表现出雄心和敬业。一个妻子如果想成为好母亲，就要阅读关于照顾儿童的书，并把大部分时间贡献给她的孩子。不同的角色使男性和女性有不同的兴趣，建立了不同的特长，并把时间花在不同的活动上。

相比之下，当男人和女人占据相同的位置时，他们的态度和行为常常是相似的。这一点可以在对单身父亲的研究中得到体现。他们因为丧妻或离婚而不得不全天照顾13岁以下的孩子(Risman, 1987)。在照顾者的位置上，这些父亲在照顾他人和做家长的技巧方面与母亲是非常相似的，但是他们和那些很少照顾孩子的父亲则很不相同。

跨文化研究为社会角色影响行为的方式提供了进一步的证据(Peplau, DeBro, Veniegas, & Taylor, 1999)。在肯尼亚的Luo人中，男孩和女孩一般会分配到完全不同的家务，男孩做一些重活而女孩照顾小孩(Ember, 1973)。如果家庭中没有年纪稍大的女孩做“女性的”任务，就会有一个男孩被分配做这些工作。被分配做女性工作的男孩会变得较少具有攻击性、控制力以及更依赖其他男孩。被分配做传统的女性工作，影响了这些男孩的性情和行为。

另一个例子是对钢铁工业中做同样蓝领工作的男性和女性的研究，结果发现了极小的性别差异：男人和女人在自我评价、渴望、喜欢或不喜欢自己的工作方面都很相似(Deaux & Ullman, 1983)。对于组织中管理者的研究也发现，在相似工作环境中的男性和女性管理风格是相似的(Eagly & Johnson, 1990)。可能是相似类型的人，不论男性还是女性，都会选择某种职业角色，但也可能是角色本身塑造了从事这种职业的人。

四、社会情境

另一个会对行为产生重要影响的因素是当时的社会情境。一个男人可能会和他的男性同伴讨论足球和汽车，说脏话，但是当他和新女朋友在一起时，就会使行为变得检

点而且改变话题。情境模型中最基本的假设是"男人和女人进行大多数社会行为的潜在可能性是一样的,但是行为受到个人选择、其他人的行为以及情境的影响,因此可能会大相径庭"(Deaux & Major, 1987, p. 371)。研究已经揭示了对行为性别差异起影响的重要情境因素。

例如,当我们希望其他人喜欢我们时,我们常常会尽力迎合他人对于男性和女性应该怎样行事的期望,而把我们自己的信念放到一边。一个实验中,女大学生参加了一个模拟的工作面试(von Baeyer, Sherk, & Zanna, 1981)。通过随机分配,一半被试被告知男性面试官是一个传统男性,相信理想的女人应该是温柔的、敏感的、有魅力的以及被动的,应该分配给她们一些简单的工作,例如冲咖啡。另一半被试则被告知面试官更喜欢非传统的女性,认为她们是独立的、自信的,应该和男性担任同等的工作责任。不出所料,被试对试官的了解影响了她们如何准备面试。预期遇到一位传统面试官的女性比预期遇到非传统面试官的女性穿着更正式、化妆并且佩戴了珠宝。面试中,和传统面试官在一起的被试讲话更少,而且会对自己做较多的性别刻板印象化描述。希望被其他人喜欢和接受的愿望导致我们更多或更少地以性别类型化的方式行事,这依赖于情境。

情境压力不仅可以影响女性,也可以影响男性(Morier & Seroy, 1994)。在一个研究中,男大学生被告知他们与一位非常招人喜欢的女性(有魅力、友善、未订婚、有兴趣结识男性)或者一位不那么讨人喜欢的女性(不注重自己的仪表、身体不健康、对结识男性没有兴趣)交往。此外,一半的被试被告知这位女性关于性别角色的看法是很传统的;另一半被告知这位女性的观点是非传统的。这些男被试会试图给这位女性留下怎样的印象?当这位女性是讨人喜欢的时,男性被试试图使自己的自我表现与她的态度相匹配——对传统女性他们把自己描述得更传统,而对非传统女性他们把自己描述得更非传统。当这位女性不那么讨人喜欢的时候,男性在面对传统女性和非传统女性时的自我表现没有差别。和前面的面试研究一样,对于他们想留下深刻印象的人,男性试图迎合其性别角色态度。

总之,性别差异的原因是复杂的,几种关于性别的理论观点都是有用的。大学生们同意性别差异是由多重因素决定的。在一个研究中(Martin & Parker, 1995),研究者问学生他们怎样看待以下三个因素对性别差异的影响:男性和女性社会化的方式(父母和其他人怎样对待他们)、生物因素(激素、染色体等)以及不同的机遇。学生们报告每个因素都是重要的,但是社会化的评分略高于生物因素和机遇。在下一部分中,我们会介绍一些有关不同类别社会行为中性别差异的研究。

11.4 女性和男性的社会行为比较

最近,很多研究比较了男性和女性的能力以及行为,尤其是美国儿童和大学生的,

检验了几种社会行为中的性别差异:攻击、助人、服从和非言语交流。在开始讨论之前,有必要介绍一下关于元分析的基本概念,这种统计方法在第1章中也提到过。

一、性别差异的元分析

随着有关性别差异研究的增加,研究者总结这些研究结果并得到普遍的结论变得越来越困难。传统上,综述研究的人主要依赖于选择平衡样本的研究并排除方法上有问题的研究。综述者面临的一个问题是研究结果的不一致。如果20个研究表明男孩在某项活动中做得更好,10个研究表明女孩在同样的活动中表现得更好,还有10个研究指出没有差异,我们应该得到什么样的结论呢?通常,研究者会采用“投票计数”的方法来解决这种不一致,假设如果大多数研究指出有性别差异,那么性别差异就是“存在的”。

为了努力建立一种系统的方法来总结和综合经验性结果,研究者已经开始采用一种新方法——元分析(meta-analysis)(Hyde & Frost, 1993)。这种方法用统计方法从很多的研究中收集数据,得到对性别差异大小的估计。例如,我们也许会发现在某项测量中平均性别差异只达到了十分之一标准差,非常小的效应。研究者不仅会收集已经发表的研究,也会收集那些未发表的博士论文。原因是那些未发现性别差异的文章可能不会被接受发表,这样已经发表的文章可能会使对性别差异的估计过高。在下面的部分中,我们会给出最近一些关于性别差异的研究结果。

二、攻击

在世界范围内,儿童期和成年期的男性都比女性具有更多的攻击性。男孩比女孩更有可能打架、辱骂和冒犯其他人、幻想与攻击有关的事情(Perry, Perry, & Weiss, 1989)。在成年期,男人是保卫祖国或部落的战士,也是最有可能通过身体力量达到目标的性别。关于强奸、虐待配偶和暴力犯罪的统计数字证明了这一事实。根据美国联邦调查局的统计数字,因谋杀而被捕的人中有90%为男性。表11-3中列举了其他一些统计数字。无论是战争中社会所允许的攻击,还是非法暴力或儿童游戏中的攻击行为,男性确实在攻击行为中占主导地位。男性也比女性更有可能支持社会控制导向,例如倾向于同意“地位低的群体就应该留在他们的位置上”或“有时战争是有必要的,让别的国家回到他们自己的位置上”之类的观点(Sidanius, Pratto, & Bobo, 1994)。

一些元分析整合了100多个关于攻击性的研究(Eagly & Steffen, 1986; Hyde, 1986; Knight, Fabes & Higgins, 1996)。一般来说,包括身体攻击和言语攻击在内,男性比女性攻击性更强,身体攻击中的性别差距更大一些。在自然环境中性别差异比严格控制的实验室环境中更大。最近一个元分析关注由他人的行动或挑衅所引起的攻击行为(Bettencourt & Miller, 1996)。结果显示,当有一个清楚的挑衅发生,以及攻击行为也许会被看做是正当的时,攻击行为中的性别差异会大大减少。相比之下,如果研究

表 11-3 FBI 关于因暴力犯罪而被捕的男性和女性的比较

犯罪类型	犯罪人数百分比	
	男性	女性
谋杀和非过失杀人	90	9
抢劫	90	9
严重攻击	84	16
所有暴力犯罪	85	15

注:1996 年美国共有 729900 人因暴力犯罪而被捕。

引自:Uniform Crime Reports for the United States 1996, Federal Bureau of Investigation, U.S.Department of Justice(1997).

中不包括明显的挑衅,男性显著地比女性具有更多的攻击性。

影响美国社会中攻击行为性别差异的另一个因素是社会对男性攻击性的容忍要比对女性大。在儿童期,男孩更有可能得到玩具枪和剑,并学会打架和自我防卫。一个研究调查了儿童对于不同攻击行为(如打一个把球拿走的儿童)后果的预期(Perry, Perry, & Weiss, 1989)。与男孩相比,女孩认为自己会受到更多父母的责备,并觉得自己会感到更内疚。也有证据表明,女性会更多地在意她们的攻击行为会对被害者造成何种伤害,而且比较在意遭到报复的危险(Bettencourt & Miller, 1996; Eagly & Stenffen, 1986)。因此,女性会对攻击行为感到更加内疚、焦虑和恐惧,因此抑制了她们的攻击冲动(Eagly & Steffen, 1986)。

三、助人

一种性别的人比另一种性别的人更愿意帮助人吗? 一个元分析回顾了 172 个亲社会行为研究(Eagly & Crowley, 1986)并发现了显著的性别差异:男性比女性更有可能提供帮助。但是,研究者也提到这个结论有一些重要的限制条件。首先也是最重要的,大多数关于助人的心理学研究调查的是旁观者干预,也就是向焦虑中的陌生人提供帮助。关于亲社会行为的研究,包括我们在第 12 章总结的那些研究,都没有研究其他一些重要的亲社会行为,如照顾小孩、安慰朋友或者照顾生病的老年亲属。

根据社会角色观点,Eagly 和 Crowley(1986)提出女性角色常见于照顾和关心他人一类的助人行为,而男性角色多见于英雄和侠义等助人行为。旁观者干预研究表明男性有更多的侠义精神,男人比女人更有可能帮助焦虑中的陌生人,性别差异的平均大小约等于三分之一个标准差。尤其当求助者是女性、有旁观者以及在女性认为有危险的情境中,男性更可能提供帮助。

对亲朋好友间的助人行为,研究者所知甚少。Eagly 和 Crowley(1986)确认了 5 个研究,这些研究表明,女性比男性更有可能向朋友提供个人帮助,并提出一些关于个人问题的建议。研究也调查了社会支持——向朋友和亲戚提供协助、建议和情感鼓励。

一般来说，女性比男性更有可能向别人提供社会支持(Shumaker & Hill, 1991)。女性比男性更有可能成为家庭的照顾者，对照顾孩子和老人担任更多的责任(Unger & Crawford, 1992)。因此，哪种性别更愿意帮助别人依赖于所需求的帮助类型。

四、从众

刻板印象把女性描写得比男性更顺从、容易受骗和从众。根据 Eagly(1987)的看法，传统的社会角色设定男性比女性更不容易受到影响。社会心理学研究通常在实验室中调查从众和顺从。实验室情景中，互动的对象是陌生人。

仔细回顾有关社会影响的实证研究，会得到两个结论。首先，如果使用元分析收集大量的研究数据，会发现一个很小，但是在统计上显著的倾向：女性比男性更容易受到影响(Eagly, 1987)。第二，同样重要的是，研究之间的结果常常是不一致的。Alice Eagly(1978, 1983)找到了 62 个有关说服性的性别差异研究。说服性指的是一个人听到支持或反对一种观点的言论后所受影响的程度。这些研究中，只有 16％的研究发现女性显著地比男性容易被说服，大多数研究都没有发现这一差异。相似地，Eagly 对 61 个关于对群体压力反应即从众的研究进行分析，这类实验在第 7 章中曾经介绍过。在这些研究中，34％的研究发现女性显著地比男性更容易从众。在大多数研究中，性别差异并不显著。有无性别差异依赖于测试情境的细节，如社会影响任务或测验材料的性质。

一个有趣的假设是，在易于影响性上的性别差异与性别类型化的任务更为有关，而与女性从众的一般倾向性关系较低。如果人们缺乏信息或任务不重要，一般就会从众。因此，在传统的男性化任务中女性更可能从众，在女性化任务中男性更容易从众。Sistrunk 和 McDavid(1971)证实了这一点。他们让男女大学生回答一份关于一些事实和观点的问卷。一些是传统男性化的话题，如跑车、政治和数学；另一些是关于传统女性化的领域，如美容、缝纫或烹调。为了引入从众压力，问卷在每道问题后面都指出大部分大学生会怎样回答。结果清楚地指出了性别类型化的效应。在女性化项目中男性比女性更从众，在男性化项目中女性比男性更从众。总体来说，男性和女性的从众水平没有显著差异。尽管这种解释看起来很有道理，但是还需要有更多的研究证明它的普遍适应性(Eagly, 1987)。

如果实证研究发现在易于影响性上的性别差异是复杂而且很小的，为什么女性比男性更顺从的刻板印象还一直在继续呢？社会中男性和女性典型的性别角色也许是问题的答案(Eagly & Wood, 1985)。在真实生活中，社会影响的一个重要决定因素是个人相对于群体中其他成员的声望或权力。例如，在商业社会中，下属被期望顺从老板，护士通常会服从医生的命令。因为男性一般会比女性有更高的职业地位，因此女性比男性更服从就是比较普遍的现象了。

尽管这种行为模式一般建立在工作地位的基础之上，人们也会错误地推断出女性

一般比男性有更多的从众倾向。为了检验这种观点,Eagly 和 Wood(1982)让学生们阅读一份男性影响女同事或女性影响男同事的描述,之后让被试回答一些关于描写人的问题。当被试不知道任何关于这些人的工作权利信息时,他们假设女性的工作地位更低,而且更有可能在行为上服从男性。如果提供了关于工作的信息,被试则相信服从是建立在职位的基础之上,而不是性别基础之上。这些结果支持了这样一种观点,刻板印象认为女性更容易受他人影响,部分原因在于男性通常被认为在社会上处在拥有较高威望和较大权利的地位。

五、非言语交流

有关女性直觉的刻板印象指出女性在理解非言语交流方面比男性做得更好。因此,我们就会推测母亲在照顾因饥饿、尿湿或疼痛而啼哭的婴儿时比父亲更敏感。相似的,这种刻板印象也指出女性更能感觉到其他人是否抑郁、尴尬或劳累。在从面部线索、身体语言或声音来理解一个人的情绪方面,女性真的做得更好吗? 心理学家研究了这种性别刻板印象的准确性。

在一个经典的研究中,被试观看了关于某人一系列情绪表达的录像。在观看完每个部分之后,被试都要指出他们认为表现的是哪种情绪(如高兴、讨厌或害怕)。在其他研究中,被试听一些经过内容过滤(词语变得含混不清但是腔调很清楚)的录音带。Judith Hall(1978)对 75 个性别比较的研究进行了分析。在 68%的研究中,女性比男性理解得更好;在 13%的研究中,男性比女性理解得更好,在 19%的研究中不存在性别差异。

元分析证实且扩展了这些结果(Hall, 1984)。就平均结果而言,女性比男性更擅长理解非言语线索。女性最大的优势在于阅读脸部表达,其次在于捕捉身体线索,最后在于理解声音腔调。女性在面部识别方面也做得更好。这些性别差异在学龄儿童、青少年和成年人中都存在。尽管不同研究所认为的非言语线索理解的性别差异大小有所不同,但研究都一致认为女性在这个领域有更好的技能(Hall, 1998)。

研究者对于这种性别差异的原因不太确定,尽管他们已经提出了几个可能的解释。第一,女性在遗传上就被设定为对非言语线索敏感,因为她们要照顾不会说话的婴儿。第二种说法认为女性被训练成为情感问题专家,因此她们学会了更多非言语交流的技巧。第三种解释认为,男性在许多社会场合中都有比较高的支配性,权力较低的人(通常是女性)可能会比较注意权力大的人的脸色。与这种解释相一致的研究显示,无论何种性别,下属对上司感受的判断比上司对下属感受的判断更准确(Snodgrass, 1992)。在一些情境中,领导者和其他有权力的个体也许会被鼓励有效地向下属传达他们的感受,因此使下属相对容易地理解他们的感受。相比之下,下属也许想对老板或领导者隐藏他们的感受(Hall, Halberstadt & O'Brien, 1997; Snograss, Hecht & Ploutz-Snyder, 1998)。目前,所有的解释都还只是猜测。

六、个人应得权益

你认为大学毕业后找到的第一份全职工作最好的起薪应该是多少(1989)? Beth Ann Martin 向商学专业的大四学生提出了这个问题。首先,她向学生们提供了以前毕业生近年来收入的详细信息,但是并没有提到以前毕业生的性别。然后 Martin 问学生们对工作后第一份工作薪水的个人期望。平均来说,男生的期望是 18203 美元,而女生的期望是 16607 美元,存在差异。在另一个研究中,Faye Crosby(1982)在职业声望、资历和其他工作相关维度方面谨慎地匹配了参加全职工作的男女被试。在她的样本中,女性都比男性的收入少。令人惊奇的是,这些女性并没有因为自己的收入或工作待遇而感到不高兴。尽管这些职业女性看到其他女性经常会在收入上受到歧视,但是她们却不相信自己在报酬方面受到了不公正的待遇。Crosby 把这种现象称作"满意的职业女性悖论"。

这些研究结果表明女性和男性也许在个人应得权益的感觉上有差异,个人应得权益(personal entitlement)就是他们相信自己应该从工作或关系中得到的东西(Major, 1993)。一般来说,对于同样的贡献,男性比女性希望得到更多的好处。例如,当男性和女性都单独完成一项任务,并对自己应得报酬做出评估时,女性给自己的比男性给自己的少(Desmarais & Curtis, 1997)。在另一个研究中,研究者许诺,如果大学生们在实验室完成一个任务会给他们一定数量的钱。尽管两性被许诺的钱数相等,女性比男性工作得更久、做得更多、工作得更准确有效。很明显,女性认为自己应该做更多的工作才配拿到她们获得的那些报酬。

Brenda Major(1989)指出,工作中个人应得权益的性别差异根源于社会的不平等。在美国,男性和女性倾向于做不同的工作。而通常由女性来做的工作(如秘书、保姆或服务员)比通常由男性所做的工作报酬低。因此,男性和女性也许使用不同的标准来评价他们的绩效,包括把自己的报酬和同性相比。因此,男性和女性在对个人应得权益的感觉有差异。Major(1989)猜测这种模式有助于维持现状:"因为女性感到自己应得权益没有男性那样高,那些客观上获得过低收入的女性就不会把她们工作的情境看做是不公平的。"(p.108)

研究者开始验证个人应得权益的性别差异的几种假设(Bylsma & Major, 1992; Mueller & Wallace, 1996; Phelan, 1994)。首先,社会比较的解释指出,当人们评价他们的收入(报酬和其他酬劳)时,他们倾向于与同性比较。因此,女性也许会把自己和其他收入较低的女性相比,而男性则把自己与其他高薪男性相比。尽管在某些工作情境中这可能就是实际情况,尤其是在那些用性别区分工作的地方。但是,在一些高层次职业,如律师中,这种情况就不存在了(如 Mueller & Wallace, 1996)。第二,绩效评价解释认为,男性和女性倾向于对自己工作投入做出不同的评价。例如,有证据表明,当人

们没有收到自己绩效质量的外部反馈时，女性对她们技能和绩效的自信比男性低(Lenney, 1997)。与这个假设一致，当人们得到工作质量的直接反馈时，个人应得权益中的性别差异会降低。第三，对于一些人来说，工作满意感是由报酬以外的一些因素决定的，例如，与同事的关系、工作获得认同、个人自主权或工作应激。一系列对职业经理人的研究支持了这个假设(Phelan, 1994)。但是一项对律师的研究却没有支持这个假设(Mueller & Wallace, 1996)。目前，对于"满意的职业女性悖论"，还没有一个完整的解释。

七、透视性别差异

回顾了性别比较的有关研究之后，有些要点是值得记住的。首先，两性之间行为(如从非言语线索理解情绪)上的平均差异并不意味着所有男性都是不敏感的，而所有女性都是非言语专家。个体差异是很大的，一些男性擅长这些技能，而一些女性则不擅长。其次，两性之间存在差异并不意味着个体的行为和技能是不变的。男人和女人都能学会更(不)愿意帮助人、更(不)从众、更多(少)使用非言语线索或更(不)具有攻击性。

在有关性别问题的讨论中，一个经常被提起的问题是：除了生命的生物性差异以外，男性和女性究竟有什么不同？心理学研究没有提供简单的答案(Eagly, 1995; Hyde & Plant, 1995)。在基本能力和动机水平上，性别差异很小甚至不存在(Hyde, 1996)。男性和女性在很多人类基本天赋方面是非常相似的。但是在一些社会行为，包括攻击、从众、非言语信息的理解和助人方面确实存在性别差异(原因很复杂)。有研究发现大学生对性别差异大小的估计是相当准确的(Swim, 1994)。

最后，男性和女性的日常生活确实非常不同，承认这一点是很重要的。男性和女性倾向致力于不同的活动，并以不同的方式发挥自己的天赋。女人更有可能给婴儿换尿布，而男人更有可能给汽车换轮胎。本章最后一部分将具体讨论美国社会中男人和女人社会角色的变化。

11.5　女性和男性的角色变化

今天的报纸到处都是有关男性和女性角色转变的故事。无论作者把这些变化称为"大步迈向平等"，还是惋惜"传统价值观崩溃"，很少有人否认男性和女性今天的生活与过去大不一样。传统的性别角色围绕两个基本原则组织起来。第一个原则是，男性和女性应该进行不同的活动，劳动应该按照性别分工。第二点是，男性应该是占据控制地位的，无论是在家庭中还是在社会中。公众关于男性和女性适合角色的观念，就是性别角色态度。研究者已经对性别角色态度的变化进行了描述。

一、对于性别角色的态度变化

有很多证据表明支持男性和女性传统角色的观念已经过时了。评价公众对性别角色态度的研究已经记载了这些变化。例如，1936年,只有18%的美国人赞同一位已婚妇女在丈夫可以供养家的情况下参加有薪工作。在1976年,大多数男性(65%)和女性(70%)赞成妻子在家庭外工作。而对大学一年级学生的全美调查发现同意这个观点的人数在下降:“已婚妇女的活动最好限制在家庭内。”1970年,48%的大学生同意这个观点,但是1980年下降到27%，1992年为26%(Higher Education Research Institute, 1993)。对于性别角色传统观点的转变仍然在继续。

20世纪70年代初,Janet Spence和Robert Helmreich(1972)建立了一种标准化纸笔测验,测量对女性在社会中的权利和角色的态度。女性态度测量量表(AWS)变成了最广泛使用的评价性别态度(也被称为性别角色态度)的工具。AWS要求被试指出他们同意或不同意以下观点的程度：

- 如果女性使用诅咒和淫秽的言辞则比男性更令人讨厌。
- 一个社会的智慧领导权应该大部分在男性手中。
- 女性应该少担心她们的权利而更多地关心如何成为好妻子和好母亲。

在过去的25年中,AWS已经测量了70多个美国大学生样本。AWS的平均分数从0(强烈不同意)到3(强烈同意),高分说明更多的平等观念。最近关于这个研究的分析(Twenge, 1997)发现有一种向平等态度发展的趋势,如图11-2所示。研究发现,关于性别角色女性比男性有更多的平等观念。

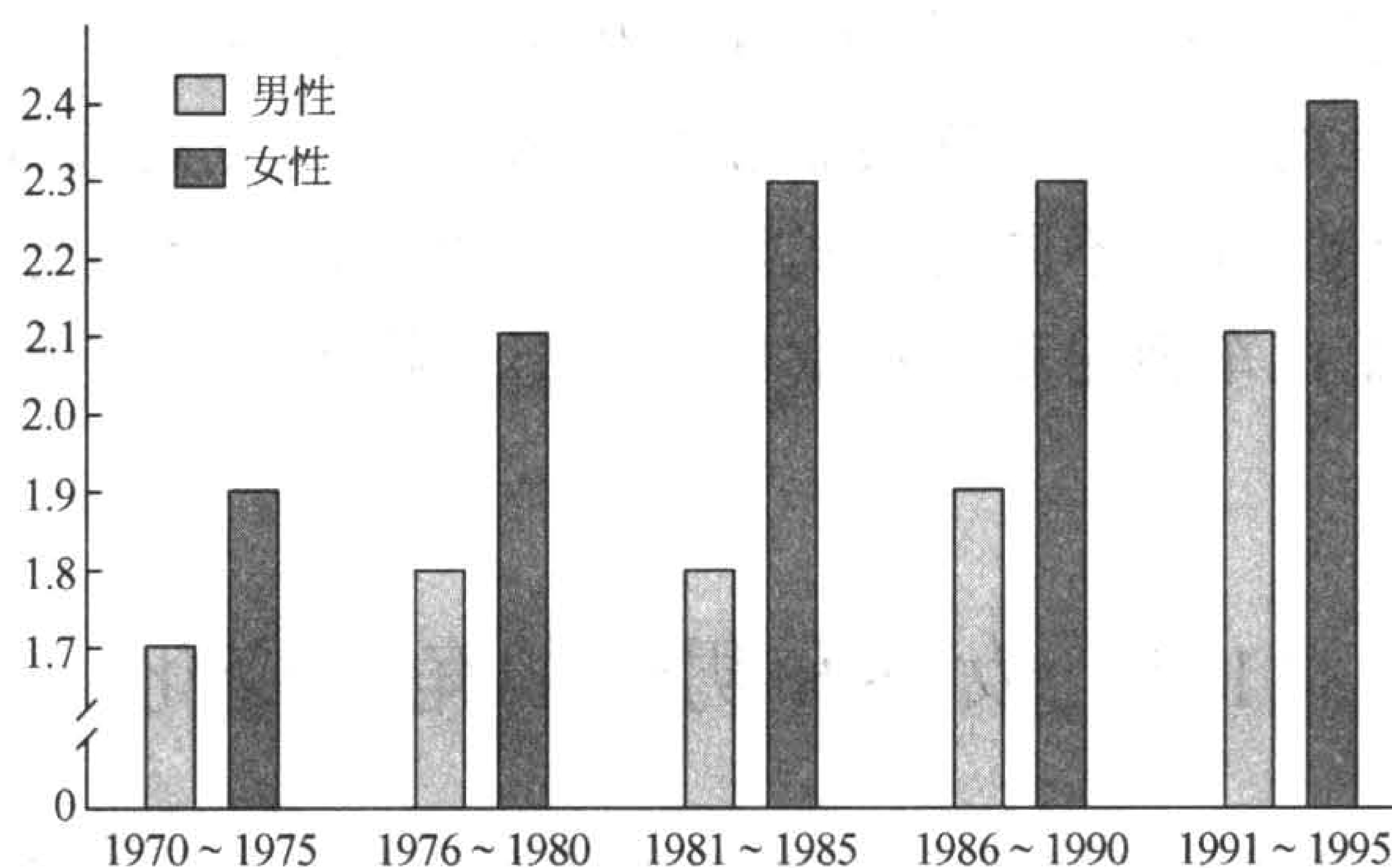


图11-2 1970到1995年间男大学生和女大学生在“对待女性的态度量表”上的平均分

注:平均分数在0(完全不同意)到3(完全同意)之间。高分意味着更强烈的平等态度。在每一个时期,男性和女性分数之间的差异都达到统计学上的显著水平。

引自:Twenge, 1997, p.42.

跨文化研究指出关于性别角色的传统态度在农村和非工业化社会中更强。在全世界，男性比女性有更多的传统观念(Williams & Best, 1990b)。

二、劳动分工

在男性和女性的行为中也有很多变化。例如，现在女性接受了更多的高等教育。1978年，在美国，进入大学深造的女性的人数在历史上第一次超过了男性。女性也开始受训于那些曾经被男性占据的高级职位领域。女性获得了40%的法律专业学位、33%的医学专业学位和26%的牙医学位(Statistical Abstract of the United States, 1991)。在心理学领域中，女性获得了54%的博士学位。

也许上个世纪最富戏剧性的变化是女性参加有薪工作的增加。1940年，15%的已婚妇女参加有薪工作。今天，大多数已婚妇女都有有薪工作，幼儿园儿童的母亲中三分之二有有薪工作(Yoder, 1999)。但是在工作中，女性距离平等的地位还很远。女性仍然集中在低层的“女性”工作，如秘书、护士和教师。因此，女性的平均收入只有男性的75%，非洲裔、亚洲裔和西班牙裔美国女性比白人女性收入更少。甚至是在传统由女性占据的领域中，男性的收入也更多。例如，1990年，加州的调查数据表明全职男护士的年薪是42880美元，而全职女护士的年薪是35580美元。男老师和男图书馆长的年薪是38700美元，而女性的年薪是28500美元(Huble & Silverstein, 1992)。

1. 家务 现在，男性做更多以前被认为“只有女人做”的事情。这种变化的例子每天都有。男性逛街买日用品或带小孩去公园的现象越来越普遍。与过去相比，美国男人花更多的时间和孩子在一起(Douthitt, 1989)。但与女性相比，男性在处理家庭事务和照顾孩子等家务上的参与仍然是很少的。在一个对美国已婚有孩子夫妇的具有代表性的样本的研究中，妻子承担了大约80%的家务(Coltrane & Ishii Kuntz, 1992)。另一个对已婚夫妇的大规模调查也发现妻子大约承担了80%的照看孩子的责任(Peterson & Gerson, 1992)。

一个惊人的发现是，丈夫用于家务和照看孩子的总时间与妻子是否参加有薪工作无关(Douthitt, 1989)。平均而言，在妻子每周工作40小时的家庭里，丈夫花在家务琐事上的时间不比那些妻子全天在家的丈夫多。女性承担更多的家务和照看孩子的活动，无论她们是否参加有薪工作。主要差异是那些有工作的妻子在家务上花更少的时间(每周大约28小时)，而全天在家的妻子每周在家务上花53小时。男性对家庭的贡献是否增加了，一直是一个争论的话题(Godwin, 1991)。一些研究发现丈夫比过去做了更多的家务和照看孩子的事情，家庭中的劳动分工向着更平衡的趋势发展。而其他一些研究发现这个领域变化很少。一般来说，如果男性具有非传统的性别角色态度，因为妻子的工作时间安排而需要他们照顾孩子，并且收入和妻子相近时，他们就会做更多家务和照看孩子(Deutsch & Saxon, 1998; Presser, 1994)。但是，在大多数家庭中，家务和照看孩子在很大程度上仍然是“女人的工作”。

2. 承担多重角色 女性同时具有工作和家庭的责任,这会对女性的心理会有什么影响?在对这个问题的研究综述中,Faye Crosby(1991)发现多重角色要求是很困难的,充满了应激。参加工作的母亲经常会抱怨时间不够和睡眠不足。尽管存在这些以及其他一些问题,一些女性还是从多重角色中受益。一位女性解释道:"它使生活变得有趣。我想它令你感觉充实,并有能力完成所有的事情。"(Crosby, 1991, p.88)有研究揭示了多重角色在心理上对女性的好处(Barnett, Marshall, & Singer, 1992)。平均而言,拥有几个角色的女性比那些只有较少成人角色的女性更快乐、自尊水平更高、身体更健康。很明显,工作和家庭一起造成的应激远没有其好处多,这些好处包括金钱、变化和社会接触。女性从一种社会角色中获得的情感支持可以帮助减轻另一种角色带来的应激。一位女性解释说:"有时工作了一天真的很累,但是当我回到家,两个孩子跑向门口时,我便忘记了一天工作的烦恼。如果我没有孩子,我也许会坐在那里想5个小时这一天的倒霉事。"(Crosby, 1991, p.148)

3. 同性夫妇 对女同性恋和男同性恋亲密关系的研究为家庭内劳动分工提供了一种不同的观点(Peplau, Veniegas, & Campbell, 1996)。同性夫妇如何分担家务劳动的责任?Larry Kurdek(1993)对住在一起的同性夫妇和异性夫妇的劳动分工进行了对比。在异性夫妇中,家务主要按性别分配:妻子做大量家务包括烹饪、清扫和买日常用品。相比之下,同性夫妇用更平衡的方式分配家务,谁也不做过多的家务。男同性恋倾向于把家务琐事分开,然后在个人爱好和能力的基础上每个人有不同的领域。女同性恋更有可能一起承担,两个人一起干或者轮流干。研究发现,一般来说同性恋拒绝将传统的妻子-丈夫角色作为他们关系的模型,他们试图创造一种更平等的模式。

三、男性优势

传统性别角色的第二个基本观点是,男人在家里和社会中都应该是领导者,而目前这两个领域都在发生明显的变化。

在公共部门,法律拒绝女性参加投票、禁止女性拥有自己的财产以及把女性定义为二等公民都已经成为历史。在美国,我们已经看到了第一位女性州长和加入最高法院的女性。但是,社会权力圈子内的女性数量还是很少的。女性只占美国参议院和众议院成员的很小一部分。想一想你所在的大学,有很多女秘书和一些女教授,但是大多数系主任、高级管理人员和校长都是男性。在公众领域的工作中,女性距离平等地位还很远(Deaux & LaFrance, 1998)。

在个人关系中,男性的优势程度很难评价。在个人倾向水平上,男性和女性在对权力的兴趣和权力动机方面并无差异(Winter, 1988)。但是,社会传统赋予男性在交往和婚姻中更多的权威。直到1970年,法律还给予男性对家庭财产的控制权,并允许男性作为"一家之主"决定家庭应该生活在哪里。正如我们在第9章中所看到的,今天很多已婚夫妇和约会中的情侣把他们的关系描述为权力平等的。但是,当关系不平等时,

通常是男性具有更大的影响。

尽管年轻人强烈支持平等的规范，但是有时他们会发现很难实现这种理想。拒绝男性优势这一抽象原则的个体仍然会遵从鼓励男性占据领导地位的社会规范。一个有关男女约会的研究支持了这种观点(Rose & Frieze, 1989)。研究者让大学生分别列出男女青年为了准备第一次典型的约会、见面和共度时光，分别要做些什么。表 11-4 中给出了典型的约会“剧本”。请注意，男性在约会中发挥了领导作用：邀请女性外出、决定去哪儿、为约会付账、主动进行身体接触并开始邀请下一次约会。换句话说，现在的约会仍然是把男性设计为“负责人”。下面两个研究说明了这种约会剧本的普遍性

表 11-4 典型的约会“剧本”

女性角色	男性角色
告诉朋友和家里人	*请求约会
	*决定去哪儿
修饰打扮	修饰打扮
紧张	紧张
担心或改变外表	担心或改变外表
等待约会对象	准备车和房间
	*检查钱
在家里欢迎约会对象	去约会对象家
介绍父母或室友	遇到父母或室友
离开	离开
	*为约会对象打开车门
确认计划	确认计划
开始了解约会对象	开始了解约会对象
恭维约会对象	恭维约会对象
开玩笑、笑、聊天	开玩笑、笑、聊天
试图给约会对象留下深刻印象	试图给约会对象留下深刻印象
去看电影、演出或参加聚会	去看电影、演出或参加聚会
吃饭	吃饭
	*付账
	*在身体接触中采取主动
	把约会对象送回家
告诉约会对象她玩得很开心	告诉约会对象他玩得很开心
	*邀请下一次约会
	*告诉约会对象保持联系
道别吻	道别吻
	回家

注：男性的剧本比女性有更多的角色，男性一般会担任领导角色。* 指出了一些特别的活动。
引自：Rose & Frieze, 1989.

(Rose & Frieze, 1993)。在一个研究中,大学生描述他们最近第一次真实的约会,而不是设想的典型约会。在更近的一个研究中,要求学生们描述他们与从工作中或其他群体背景认识的人约会。这两个研究都报告了几乎相同的约会"剧本"。Lanen 和 Ventrone(in press, p.2)假设,"如果这些性别刻板印象的行为产生了第一次成功的约会,那么它们的基础(女性处于从属地位,促进男性的计划;男性处于控制地位,是计划者和经济支持者)将很有可能会延续到后来的交往中。"

此外,约会和婚姻的文化标准继续创造了一种情境。在这种情境中,女性比恋人具有更少的个人资源。女性和年纪大、受过更多教育、收入更多、工作更有声望的人结婚,女性在异性关系中处于相对权力的劣势。年轻人常常对于交往和婚姻中的权力持矛盾的态度。一方面,他们支持抽象的民主原则,认为在男女关系中应该分享决策权;另一方面,他们遵循传统的男女交往模式,无意中给予了男性更多的控制权。

在当今社会中,存在着对性别角色的多重定义。在工作和人际关系中,人们可以获得的选择比过去更少地受到性别影响。

小结

1. 性别是社会生活中最基本的分类。把人、事和活动标记为"男性化"和"女性化"的过程就是性别类型化。

2. 性别刻板印象是关于典型男性和女性个人特征的信念。文化刻板印象是在媒体、艺术和文学中的社会水平的性别形象。个人刻板印象是个体所持的关于男人和女人的典型特征的观点。感官主义指的是在媒体中往往强调男性的面孔和女性的身体。

3. 当可获得的信息很少、某人的性别格外显著或某人权力较少时,性别刻板印象最有可能影响对他人的知觉。关于性别刻板印象的一个问题是,它可以使对工作场所或学校中的男性和女性的绩效评价产生偏差。

4. 性别认同是指关于我们是男性还是女性的认识,可在儿童期早期获得。儿童明白性别保持不变是发展过程中的一个重要里程碑。变性者有严重的性别认同冲突:他们相信自己的心理性别与生物性别不同。

5. 有关男性化和女性化的信念是我们自我概念中的重要要素。双性化个体认为自己同时具有较高的男性化(工具性)和女性化(表达性)品质。一致性模型认为传统的男性化男人和女性化女人的心理健康水平是最高的。研究结果反驳了这个模型。

6. 关于性别差异的原因有四种主要的理论观点。生物学观点强调身体差异、性激素和进化的影响。社会化观点强调我们通过自儿童期开始的塑造和强化而获得相对稳定的性别类型化特征。社会角色观点强调人们倾向于迎合与性别相关的社会角色(如丈夫或护士)的期望。最后一种观点强调人们的行为在不同的情境中是变化的,依赖于群体的性别组成、任务或活动的性质以及他人的社会期望等因素。

7. 很多研究比较了女人和男人的社会行为。元分析技术提供了把不同研究的结果合并在一起的方法。研究发现,男性普遍更具有攻击性,在某些情境中男性更不容易受到社会的影响。男性更有可能帮助焦虑中的陌生人(特别是女性);女性更有可能向朋友和亲戚提供社会支持和关心。女性在

理解非言语交流中做得更好。男性和女性对个人应得权益的感受有所不同。

8. 有关男性和女性角色的态度(性别角色态度)变得不那么传统了。但是,男性比女性的态度更传统。

9. 在日常生活中,男性和女性以不同的、与性别有关的方式发挥他们的天赋和动机。传统的性别角色限制了按性别分工,并赋予男性更多的权力。尽管社会在改变,这些传统模式仍然在继续。但是,一般来说,与过去相比,人们较少受到性别角色的限制。

自我思考

1. 解释文化刻板印象和个人刻板印象之间的区别。

2. 本章提出,除了"男人"和"女人"刻板印象以外,还存在着对男性和女性亚群体(如女权主义者、管家、运动员和书呆子)的刻板印象。鉴别出你所在校园中的至少8个性别亚群体。分析每个亚群体并举例。注意既要包括男性又要包括女性。

3. 叙述这一章中提到的关于性别的4种主要理论观点。

4. 就像本书所描述的那样,Spence 和 Helmreich 建立了一种纸笔测验来评价对女性传统角色的态度。写出你自己关于对男性传统角色态度的10个测量项目。包括那些你认为对男性行为进行传统描述的核心元素。准备一个被试样本以便测量你所在学校的学生的态度。

5. 分析你所在学校男性优势(或女性优势)的模式。准备一张图或表来概括学校管理层、教职工、学生会等组织中领导者的性别。你所在学校领导组织中男性优势达到什么程度,你有什么结论?

6. 研究表明,在双职工婚姻中,妻子承担更多的家务和照顾孩子的任务。尽管女性比以往更多的参加了有薪工作,但是这种传统的"家庭工作"分工仍然在继续,对这个问题你怎么看?请给出至少3个解释。

关键术语

双性化	性别认同	元分析
归因	性别自我概念	个人应得权益
文化刻板印象	性别刻板印象	个人刻板印象
感官主义	性别类别化	变性

新闻眼

高科技领域中的性别差距

美国正面临高科技人员(能够在越来越重要的计算机行业中胜任的人、有高薪)的短缺。这个问题是如此严重,以致一些立法者鼓励联邦政府放松对签证的限制,使具有计算机技能的外国人更容易在美国工作。另一个解决方法是使更多的女性投入到计算

机科学中来。而实际上，计算机行业中的性别差距却越来越大(Piller, 1998)。

尽管计算机行业中有利可图的工作越来越多，但是这个行业中女性的百分比却在下降。1990年，35%的系统分析员和程序员是女性，今天这个百分比已经下降到29%。罗妮是在计算机行业找工作的女性之一。她在斯坦福大学主修计算机，毕业后在硅谷做程序员。尽管她很喜欢这份工作，她却发现工作环境越来越令人失望："我对和男人们一起工作感到厌倦，他们即使知道我最有资格回答某个问题，也要去问那些男同事。如果我偶尔想出更好的技术上的解决方法，他们还会觉得很愤怒。"(Piller, 1998, p. A1)最后，她放弃了这份工作并做了助产士。

在大学中学习计算机科学的女性百分比也在下降。1995年，大学中获得计算机科学学位的人中有18%为女性。到1997年，这个百分比已经下降到16%，而且这个趋势仍在继续。在高中学习计算机课程的女孩人数也很低。批评家指出，很多计算机课程仅仅限于技术而且不强调应用。其他人指出问题在更小的年龄就发生了。在10岁之前，男孩比女孩对计算机表现出更多的兴趣。为什么？一些人指出那是因为很多儿童软件游戏中的暴力阻碍了女孩的兴趣。在与大量7～12岁儿童面谈的基础上，Brenda Laurel提出女孩仅仅是发现计算机游戏令人厌烦。她解释道："(女孩们)告诉我，她们一直在寻找那些她们想像中的、与更复杂、更接近生活的故事有关的游戏角色。"(Piller, 1998, p. A16)此外，女孩也受到那些把计算机程序员描写为社交无能的书呆子的刻板印象的影响。简言之，计算机世界看起来有显著的男性化特征，阻止了女孩和女人发展高级的计算机技能，并在高科技领域中追求事业。

12

助人行为

◇ 利他与亲社会行为的定义
◇ 助人行为的理论观点
◇ 情境因素:助人行为何时发生
◇ 助人者:谁最可能提供帮助
◇ 受助者:谁最有可能获得帮助
◇ 接受帮助的体验
◆ 文化视角:社会规范与助人行为
◆ 研究特写:志愿者工作:帮助他人与帮助自己
◆ 新闻眼:"我想要感谢……"

54 岁的 Wilson Ross 驾驶着面包运送车时,一辆卡车从后面撞了上来。面包车失去控制,翻滚在地,Ross 也失去了知觉。火慢慢燃烧起来,Ross 无助地悬在半空中,面包车翻倒,他被安全带倒吊在半空中。尽管有些路人看到车祸并停了下来,但由于被大火阻隔,他们没有营救 Ross。这时 Jackson E. Stallcup,一名以开危险品运输车为生的越战老兵,停下他 18 个轮子的巨型卡车来帮助 Ross。

迅速地对形势进行分析之后,Stallcup 通过破碎的挡风玻璃慢慢爬进面包车。他试图用刀子割断安全带把 Ross 救出来,但失败了。就在这时,Ross 恢复了知觉并恳求 Stallcup 不要离开他。"我告诉他,我不会离开他。"Stallcup 回忆道。最后,当火苗儿开始燃烧到 Ross 的衣服时,Stallcup 解开了绑在 Ross 身上的安全带,并将他背在自己的肩膀上。Stallcup 艰难地将半清醒的伤者推出了挡风玻璃。"我扛着他爬了出来。我们刚一出来,我就听到了爆炸声。我很幸运。无论对他,还是对我,都是幸运的一天。"由于 Stallcup 的英雄行为,他得到了卡耐基英雄基金 2.5 万美元的奖励和一枚勋章。自 1904 年以来,这个委员会已经奖励了 8000 名冒着生命危险帮助他人的英雄。

由 Stallcup 的故事可以看出影响助人行为的复杂因素。根据报纸的报道，爆炸的场面让 Stallcup 回忆起他早年在越战中的经历(Connelly, 1989, p.8)："我记得在越南，人们受伤或濒临死亡时哭喊着求救。我不知道如果这件事重新发生的话我能够做些什么。但是我知道如果我对他置之不理，听到车子燃烧起来时他的惨叫声，我自己将无法单独活下去。"Stallcup 帮助他人的愿望被他的力量和经验强化了。他随身携带了一把刀子，就是用这把刀子解救了受伤的人。他在军队受到的训练和目前驾驶危险物品运输车的经验都提高了 Stallcup 相信自己能够处理这场危机的信心。尽管其他人在危险面前退缩了，Stallcup 却愿意冒着生命危险去救人。

利他行为是一种与故事中其他路人对受伤者的冷漠截然相反的行为。1964 年，一个名叫 Kitty Genovese 的年轻女子，深夜下班回家。当她走到她位于纽约 Kew Gardens 的公寓前时，受到了恶意的攻击，连续被刺伤。在与歹徒搏斗的半个小时里，Kitty 不停地喊叫：她受到了攻击，她需要帮助。附近的房子里住了 38 个人，而且公寓里的人事后也承认听到了她的呼救声。但是没有一个人给她以帮助，甚至没有人报警。在她死亡 20 分钟后警方才接到报警电话；2 分钟后他们赶到现场。尽管这样，直到救护车将 Kitty 带走，她的邻居也没有一个人出现在街上。为什么没有人愿意帮助 Kitty Genovese？当时，一些评论家将这起事件看做是人们对于他人的痛苦越来越冷漠和无情的征兆。但社会心理学家运用科学的方法回应了这起事件，他们研究了为什么旁观者有时不会帮助危难中的陌生人；有时旁观者却会冒着生命危险救助需要帮助的陌生人。本章中提到的大多数早期研究都是由于 Kitty Genovese 的死而引发的。

12.1 利他与亲社会行为的定义

从一开始，我们就应该清楚两个概念：利他和亲社会行为。利他(altruism)指的是自愿采取的帮助他人的行为，且预期不会得到任何形式的回报，除非觉得自己也许做了一件好事(Schroeder, Penner, Dovidio, & Piliavin, 1995)。依据此定义，一种行为是否是利他的，依赖于助人者的意图。一个陌生人冒着生命危险将一个伤者从即将爆炸的大楼里拖出来，然后没有留下自己的姓名消失在深夜里，不给伤者任何回报的机会，也不会告诉任何其他人，这种行为就是利他行为。本章中大多数研究关注的都是帮助危难中陌生人的利他行为。

亲社会行为(prosocial behavior)是一个更加广泛的概念(Batson, 1998)。它包括任何类型的帮助或想要帮助他人的行为，而不管助人者的动机是什么。一些亲社会行为是非利他的。例如，如果你志愿为某个慈善团体工作，以便给你的朋友们留下良好的印象或增加自己未来找工作时简历的砝码，你就并不是在做一件利他的行为。亲社会行为是一个连续体，从最无私的利他行为，到完全被自己利益驱动的助人行为。

我们日常生活中有大量亲社会行为的实例。甚至是很小的孩子都会表现出帮助他

人的能力。一个研究观察了游戏中3～5岁的学前儿童(Strayer, Wareing, & Rushton, 1979)。一般情况下,每个儿童每小时表现出15次帮助他人的行为,包括给小朋友一个玩具,安慰伤心的伙伴或帮助老师。研究还发现,那些与他人分享、帮助或安慰小伙伴的儿童更受同伴的欢迎(Eisenberg & Fabes,待发表)。在有关青少年的研究中,McGuire(1994)让大学生们描述自己帮助他人和得到他人帮助的情景。这些年轻人毫不费力就给出了72种不同类型的助人行为,包括偶然的帮助(例如,给别人指路、帮他人拾起掉落的东西),实质性的帮助(例如,借给某人钱、用车搭乘别人或帮他人带包裹),情感性帮助(例如,倾听某人诉说遇到的麻烦)以及紧急性的帮助(送某人去医院的急诊室、帮忙将车子从沟里推出来)。

亲社会行为会受到人际关系类型的影响。比起那些我们不认识的人,我们是否会因为喜欢、社会责任、自我利益或同情心,而更多地帮助和关心那些我们认识的人呢?毫不奇怪的是,McGuire研究发现,大学生更可能给自己的朋友而非陌生人以实质性和情感性的帮助。1990年,Paul Amato在研究中让青少年描述他们帮助他人的情景。发现大多数情况下,是对朋友和亲属的帮助。仅有10%的帮助事件是指向完全陌生的人。而且给予陌生人的帮助通常是偶然性的,自然发生的——给某人指路、帮一个人拾起掉落的东西或在公共汽车上让座。相反,大多数对熟人的帮助都是有计划的,例如探望生病的朋友或帮朋友搬家。

尽管对陌生人的帮助不像对朋友的帮助那样经常发生,但一些研究证明,人们的确有帮助陌生人的愿望。一个在美国中西部城市的研究发现,超过半数的女性购物者愿意为一个声称自己钱包被偷的大学生付公共汽车的车票钱(Berkowitz, 1972)。在纽约市,大多数行人会对路人的求助给予积极的反应:85%的纽约人会告诉时间;85%的人会给人指路;73%的人会帮忙换零钱(Latané & Darley, 1970)。另一个在纽约市街道上进行的研究也发现,50%的人拾到他人"丢失的"(研究者故意放置的)钱包会寄还给失主(Hornstein, Fisch, & Holmes, 1968)。亲社会行为甚至在城市的地铁中也会发生,当一个乘客(实际是研究者)因为膝部受伤而跌倒的时候,地铁上83%的人会给予帮助(Latané & Darley, 1970)。另外一个在地铁中进行的研究表明,当研究者由于生理上的残疾而不断地摔倒时,总是会得到帮助(Piliavin, Rodin, & Piliavin, 1969)。

12.2 助人行为的理论观点

我们对于亲社会行为的理解得益于第1章中提及的几个主要的理论观点。第一个是决策观点,关注哪些过程会影响个体判断何时有必要提供帮助。同时此理论还强调给予帮助决策时成本和收益的权重考虑。第二个是学习理论,认为人们是学会帮助他人的,遵循强化和榜样的原则。第三个是一种进化的观点,认为帮助他人的倾向是我们遗传的一部分,是进化过程中保留下来的。最后一种观点强调社会规范的重要性,社会

规则告诉我们什么时候应该帮助遇到困难的人。我们将逐一讨论4种助人理论。

一、决策理论

当一个人决定为他人提供帮助并付诸行动时，帮助行为就发生了。在任何具体的情境中，给予帮助的决定都包含了复杂的社会认知和理性决策过程(Latané & Darley, 1970)。图12-1给出了决策的步骤。一个人必须首先注意到有事件发生，并且决定是否需要提供帮助。如果需要提供帮助，这个人就需要决定他自己个人的责任范围。第三步，这个人要评估给予帮助和不给予帮助的成本和收益。最后，这个人必须决定什么样的帮助是需要的，以及怎样提供帮助。让我们详细地讨论每一步过程。

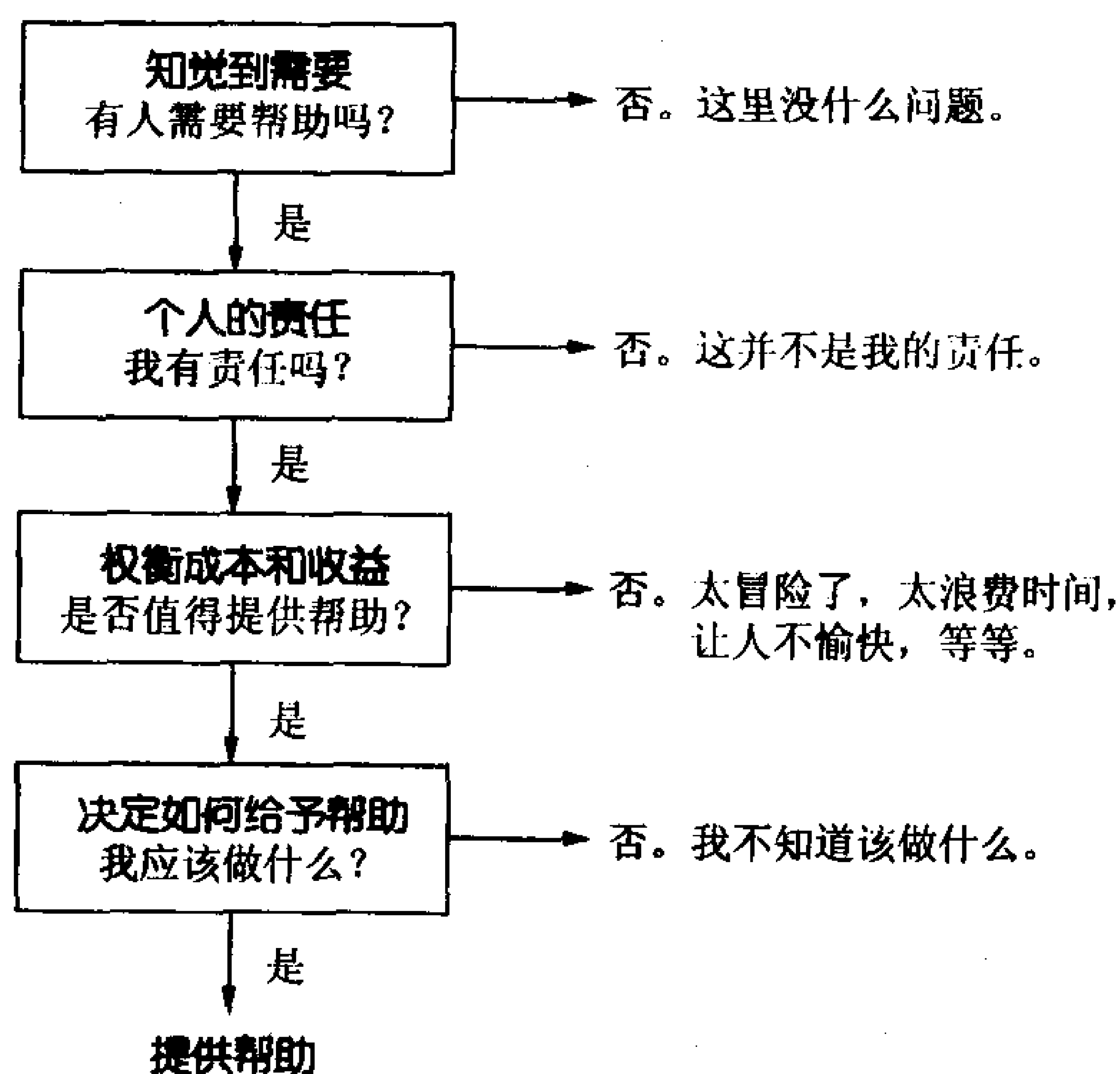


图12-1 决策理论给出了我们帮助他人的四个关键步骤

每一步，不同的决定都可能导致我们不会提供帮助。

1. 知觉到需要 凌晨两点，一声凄厉的尖叫撕破夜空。你被吓醒了，一个女人在喊叫："住手，让我走！"你还听到一个男人愤怒的声音，但是没有听清他到底说了些什么。发生什么事了？仅仅是一对恋人的争吵，还是一起严重的暴力攻击？这是否是一件需要你干预的紧急事件？

任何亲社会行为的第一步，关键是注意到有事情发生并且决定是否需要帮助。有时需要很明确：一个儿童在踢足球时将头部弄伤，需要紧急送往医院包扎。但是在一些情境中，例如深夜听到尖叫，这种情况是很难决定的。人们有时没能提供帮助，不确定性是一个主要的原因。一项研究发现，当学生们听到明确的紧急事件时——一个维修工从楼梯上摔下来，痛苦地呻吟着——所有人都会给予帮助。在另外一种情况下，当学生们听到一个模糊的事件时——听到人跌落的声音，但没有明确的线索说明有人受了伤——仅仅30%的学生会给予帮助(Clark & Word, 1972)。

人们使用什么样的线索判断紧急事件是否发生呢？Shotland和Huston(1979)的研究确定了5种重要的特征，我们应用这5种特征来知觉一件事件是否是紧急情况：

- 某件事突然地、出乎意料地发生。
- 对受害者存在明显地伤害。
- 如果没有他人干预，对受害者的伤害会随时间延续。
- 受害者很无助，需要外界的帮助。
- 某种有效的干预是可能的。

大多人认为下列事件属于紧急事件：心脏病突发、强奸、车祸且司机受伤。下列情况人们不太确定是否属于紧急情况：电力中断、一个朋友说他非常痛苦和沮丧或者一辆破损的车停在路边。

对于情境的解释或定义对于我们是否会提供帮助是一个非常关键的因素。Shotland 和 Straw(1976)研究发现，对于一个打架情境，人们的反应是相当有差别的，这依赖于人们知觉到的情境是一对恋人在吵架还是两个陌生人之间打架。在这个研究中，学生们晚上单独到心理学系填写一份态度问卷。当他们一个人填写时，突然听到走廊传来大声的争吵声(实际是由学生扮演的)。一个女声叫喊着，并不断请求那个男人"放开我，放开我！"在"婚姻"条件下，这个女人会喊道："我不知道我为什么会嫁给你。"仅仅有19%的学生会干预。而在"陌生人"条件下，这个女人喊"我不认识你"，65%的被试会直接干预或报警。尽管争吵的特征在所有方面都是相似的，但被试知觉到的是，在"陌生人"条件下，情况更严重，这个女人更需要帮助。

在真实生活的争吵中，如果争吵者之间的关系不明确，旁观者可能会假设是一对恋人在吵架，由此做出不干预的决定。尽管这个结果不是很好，但它意味着缺乏帮助是由于对情境的误解，而非不愿意提供帮助。

2. 个人的责任 决定助人的第二步是考虑个人的责任。请看下面的情境。你在海边，正躺着晒太阳。一个女人在你身边铺开她的小毯子，并把她随身携带的收音机放在旁边的岩石上。过了几分钟，她把收音机放在毯子上就去游泳了。过了很久，一个男人走过来，看到了收音机，迅速地拿起来走掉了。你会怎样做？很可能你不会试图阻止小偷，你会告诉你自己，这不是我的责任。

在实验室复制了上文描述的情境，仅仅有20%的人会阻止小偷并要求其进行解释(Moriaity, 1975)。但是在第二种条件下，收音机的主人事先与挨在一起晒太阳的人有所接触，并且请求那个人在她去游泳的时候帮忙"看管我的东西"。同意帮忙的人，有95%随后会在偷盗发生时阻止小偷。当人们感觉到他们存在个人责任时，他们显然地更可能提供帮助。

另一个关于个人责任的证明来源于一个巧妙的现场研究(Maruyama, Fraser, & Miller, 1982)。万圣节时，孩子们成群地来到一所大房子，玩"不请客就捣蛋"的游戏(一种万圣节常玩的让人给糖果的游戏，威胁如果拒绝给予糖果将会对其恶作剧或捣蛋)，让孩子们为患病的儿童捐献糖果。设计了三种实验条件操纵儿童知觉到的责任水平。第一种条件下，一位女士通过在孩子们捐献的糖果袋子上缀上捐献者的名字，以此来强化每个孩子捐献糖果的责任；第二种条件下，这位女士让一个孩子为全体负责任；第三种条件下，没有一个孩子有责任。责任水平的不同会对儿童捐献糖果的数量有明显的影响，如图 12-2 所示。当每个孩子个人负责任的时候，平均捐献 5 个糖果；如果一个孩子为全体负责任，平均捐献 3 个糖果；没有一个人要负责任的条件下，每个孩子平均捐献糖果的数量仅为 2 个。一般来说，个人责任水平越高，孩子们为患病儿童捐献的

糖果数量也越多。

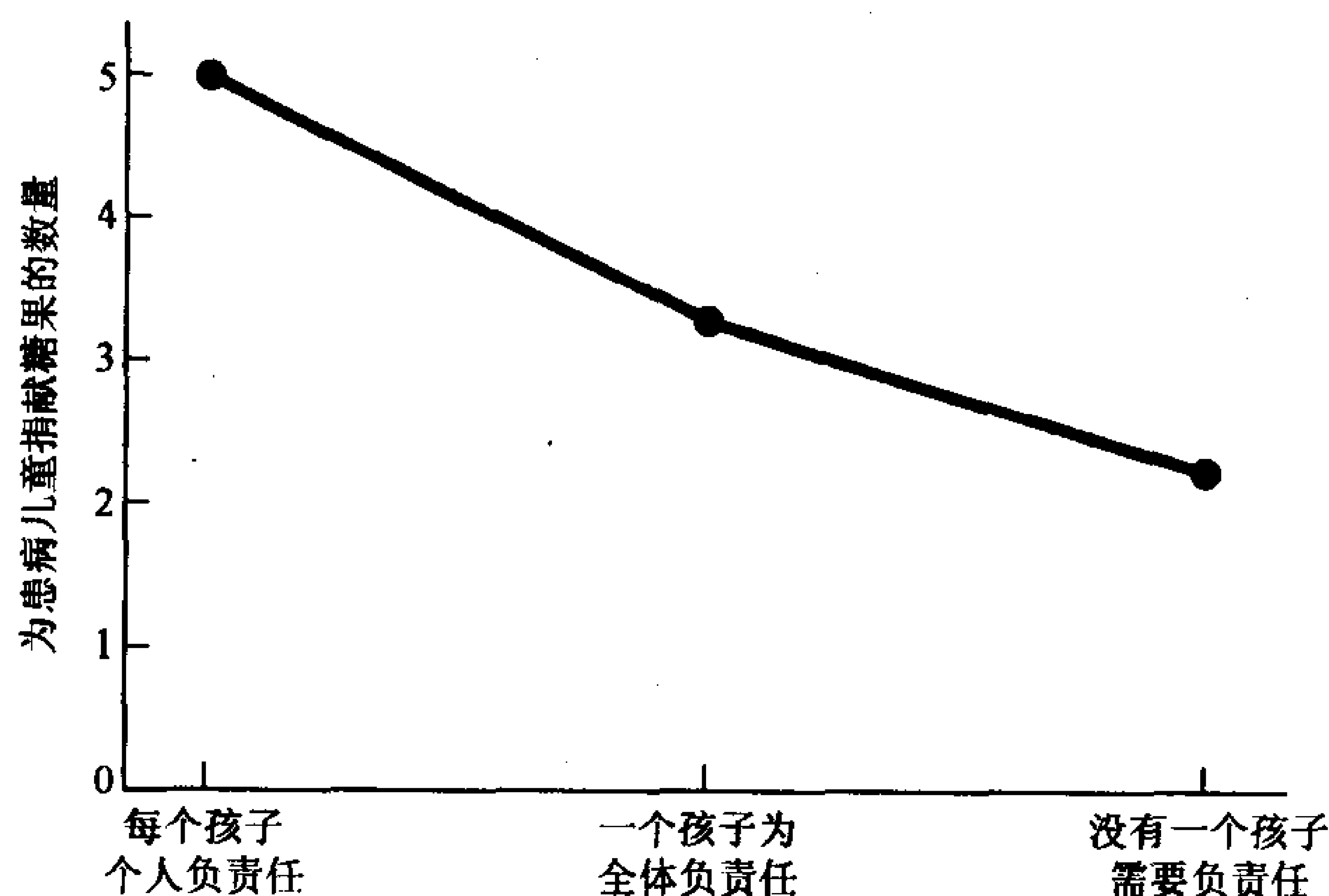


图 12-2 帮助行为随个人责任增加而增加

本研究中,研究者通过改变万圣节给糖果游戏的指示语操纵为患病儿童捐献糖果的责任水平。

引自:Maruyama, Fraser & Miller, 1982.

另外一个影响责任知觉的因素是能力。如果我们有能力提供有效的帮助,我们就会感到更多的责任感。在一个研究中,被试看到一个人(实际是研究者)由于操作设备而遭受电击晕倒(Clark & Word, 1974)。如果被试受过正规的操作电子设备的培训或有这方面的经验,90%的被试都会给予帮助;而没有这方面能力的人,只有 58%的人会提供帮助。

3. 权衡成本与收益 决策观点认为:人们会考虑到一种特定行为(包括帮助他人)潜在的所得和损失(Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder, & Clark, 1991)。如果一个人帮助他人的收益(所得减去成本)大于不帮助的收益,他就会表现出亲社会行为。

有时帮助他人相对容易;有时帮助行为需要在时间、精力和其他方面付出相当的成本。告诉一个路人"现在几点了"不需要付出什么努力;帮助一个在高速公路上束手无策的汽车司机就需要付出更多的时间。在这两种情境下,成本部分地依赖于你是否知觉到不便或对你自身安全的可能威胁。需要帮助者看起来值得尊敬吗?或者是否有可能你会被抢劫?知觉到的成本越高,越少可能给予帮助。给予帮助的收益也会影响我们的决策。得到的收益越多,就越可能给予帮助。被帮助者越值得帮助,助人者越有能力提供帮助,给予帮助后的感觉就越好。

对不给予帮助后果的考虑也是非常重要的,包括可能的成本。没有帮助一个需要帮助的人可能会使你感到愧疚。其他人可能看到你没有提供帮助,对你形成不好的印象。你可能会有一个普遍性的价值观念:在自己能够提供帮助的情况下应当给予帮助。因此当你没有帮助他人时,你没能达到自己的道德标准。对这些问题的考虑会影响到

你是否提供帮助。

一些研究者曾经检验了助人行为的模型,发现了支持性的结果(参见 Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder, & Clark, 1991)。至少在部分情境下,似乎成本-收益考虑确实会影响助人行为。换句话说,某些利他行为迅速发生,甚至可能是冲动性的。一个人紧急地跳到冰窟窿里救落水儿童,他可能没有时间仔细衡量此行为预期的收益。而且,这类行为可能是由基本情感、关于人类生命的价值观和个人勇气所驱动的。

4. 决定如何给予帮助和采取行动 决策过程的最后一步是决定给予什么类型的帮助并采取行动。如果有人在你家门外打架,你是会直接出去劝架,还是打电话报警?你会试图直接帮助一个昏迷的车祸伤者还是叫救护车?在紧急情况下,通常在巨大的压力下,很急迫地作决定,有时甚至会有个人危险。直接给予干预的助人者并不总是能给予有效的帮助,可能会出错。

决策分析理论强调为什么人们不提供帮助的原因。他们不是没有注意到问题存在,也不是认为问题微不足道。可能是他们认识到帮助的需要,但不认为自己有提供帮助的责任;他们可能认为给予帮助的成本太高;他们可能想要提供帮助但却缺乏相应的能力;也可能他们正在犹豫,优柔寡断。

二、学习理论

第二种理论强调学习对于帮助的重要性(Batson, 1998)。在成长的过程中,儿童被教育要与他人分享并帮助他人。你或许会记得由于帮助别人而受到表扬,或者应该给予帮助而没有帮助他人时受到的责骂。第1章中提到的两条学习的基本原则在这里也很重要。人们通过强化(对帮助行为奖赏或惩罚的效果)来学习帮助他人,人们还通过模范(观察其他提供帮助的人)来进行学习。

1. 强化 研究表明,当儿童的亲社会行为得到奖赏时,他们更倾向于帮助他人和与他人分享。有研究发现,4岁的儿童,如果他们由于慷慨行为而得到泡泡糖奖励时,他们就会更愿意和其他小朋友分享弹珠玩具(Fisher, 1963)。日常生活中,父母和教师更愿意用赞扬而非泡泡糖来奖励那些帮助他人的儿童。研究表明,某些形式的赞扬比其他形式更有效。

Mills 和 Grusec 1989 年进行了一项研究,让8岁和9岁的儿童玩一种游戏,赢的话可以得到筹码换取玩具。在研究的最初阶段,研究者鼓励儿童与那些还没有得到玩具的孩子分享他们的筹码。随着实验的进行,所有的儿童都贡献过筹码给其他孩子,这时给予儿童两种类型的赞扬。在人格倾向赞扬条件下,实验室强调儿童的人格特征:"我猜你是那种愿意帮助他人的孩子。是的,你是一个非常好、爱帮助人的孩子。"在一般性赞扬条件下,实验者强调的儿童的行为而非人格:"你把自己的筹码分给没有玩具的小朋友,这很好。是的,这是非常好的帮助他人的行为。"然后让儿童再次玩游戏,并告诉他们:"如果愿意,你们可以把自己的筹码分给没有玩具的孩子,但这并不是必须的。"获

得人格倾向赞扬的儿童显著地比那些获得一般性赞扬的或没有得到赞扬的儿童更愿意与他人分享自己的筹码。人格倾向的赞扬比一般性赞扬更有效，可能由于人格倾向赞扬鼓励儿童将自己看做应该持续给予他人帮助的那类人。

2. 观察学习 观察亲社会行为的榜样作用也是重要的，这可以从对儿童电视节目的研究窥见一斑。例如，一个研究揭示了一年级儿童对不同故事情节的反应。当时有一个很受儿童欢迎的电视节目，讲述的是狗妈妈 Lassie 的故事(Sparfkin, Liebert, & Poulos, 1975)。半数的儿童观看了 Lassie 努力让自己的孩子不被送走的故事。在故事的高潮阶段，小狗掉进了一个矿井里。Lassie 无力独自救小狗，她叫来了主人 Jeff 和 Jeff 的爷爷。Jeff 冒着危险悬挂在井口去救小狗。在中立条件下，儿童看到的故事是 Jeff 不想去小提琴课，所以才来救小狗的。尽管 Lassie 仍被塑造成一个积极形象，尽管此条件下的节目没有包含人类帮助小狗的榜样。儿童单独观看了 Lassie 救小狗的故事，然后给于他们机会去帮助一些小狗，但帮助的代价是必须放弃个人的一些利益。观看亲社会条件电视节目的儿童显著地比看中立条件电视的儿童更爱帮助他人。

其他一些研究检验了榜样和强化作用的混合影响。在一个研究中，通过一位乐于助人的成人榜样作用使得男孩子把自己在保龄球比赛中赢得的纪念品送给一个叫博比的孤儿(Rushton & Teachman, 1978)。然后成人对儿童的行为进行奖励(“好孩子，你太好了”)或批评(“你真够傻的，把东西给了博比”)。当然还有一个非强化条件，成人什么都没有说。如图 12-3 所示，在接下来的实验中，获得奖励的儿童比获得批评的儿童给博比更多的纪念品。两星期后，儿童重新玩一样的游戏，两周前对儿童的奖励或惩罚仍然对儿童给博比纪念品的数量产生影响。

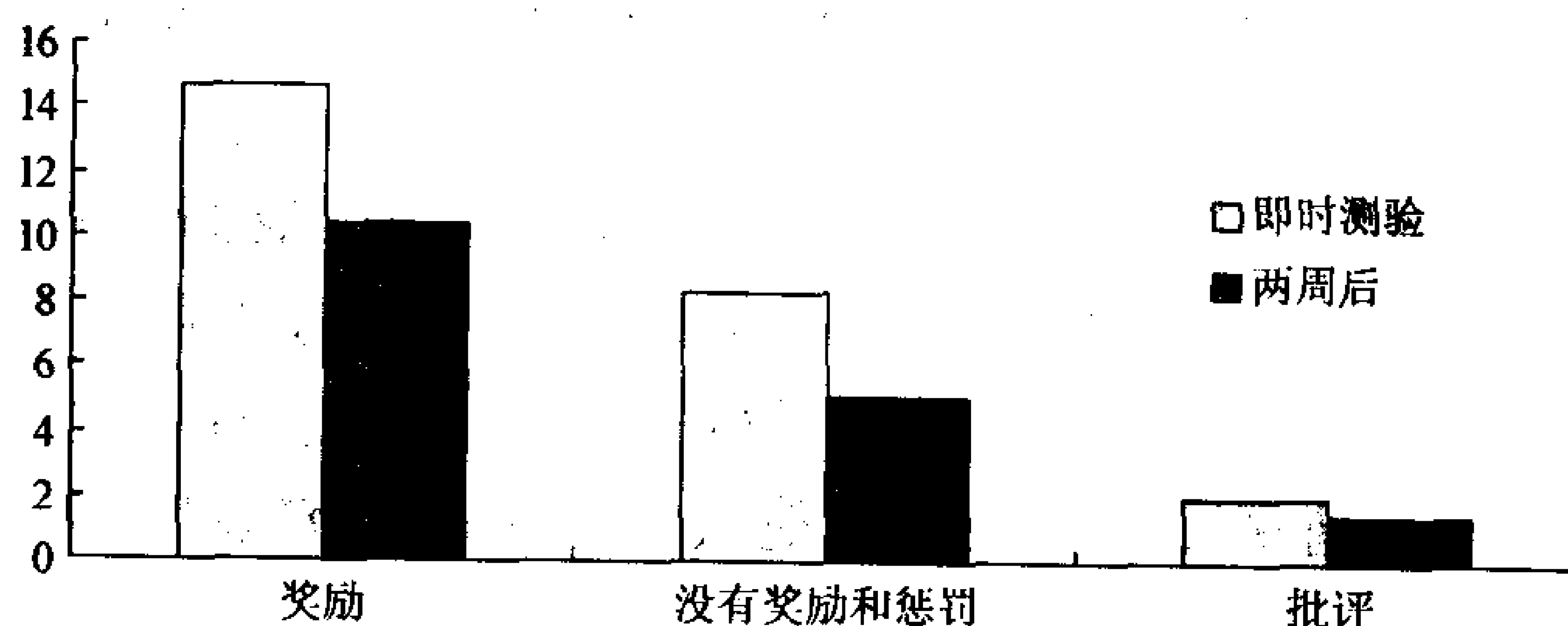


图 12-3 奖励和批评可以明显影响儿童的助人意愿

本研究中，儿童由于给孤儿博比捐献糖果的行为受到奖励、批评或没有强化。无论是即时的测验，还是两周后测验，给儿童其他的机会帮助博比，都是受到奖励的儿童捐献的数量最多；受到批评的儿童捐献的最少。

引自：Rushton & Teachman, 1978, p.324.

成人也会因观察到助人榜样而受到影响。一项关于献血者的研究清晰表明了这一点。在这个巧妙的实验中，作为社会互动研究的一部分，女大学生首先和一位友好的女士(实际是一位实验协助者)谈话(Rushton & Campbell, 1977)。在研究者的安排下，两

位女子离开互动研究时，经过一张搁在走廊里的桌子，期间有工作人员希望有人能捐献血液。半数情况下，实验协助者会立即给予志愿捐献，塑造出亲社会行为的榜样。在没有榜样的条件下，实验协助者转向旁边的人，不愿意捐献血液。榜样行为的影响是显著的。一个志愿捐献的榜样使得67%的被试签名答应捐献血液，在没有榜样的条件下，只有25%的被试志愿捐献。女大学生对她们捐献诺言的实际执行程度更令人惊奇。在没有榜样条件下，没有一个女大学生实际捐献血液，但是看到利他榜样的实验协助者，有33%的人实际捐献。在其他不同的情境下，也发现了榜样作用的相似证据，例如圣诞节为救世军捐献金钱，或帮助一个车胎跑气的卡车司机(Byran & Test, 1967)。

总体而言，关于强化和榜样对亲社会行为的影响，以上这些和其他的一些研究提供了令人信服的证据。成长中，人们养成助人的习惯并且学到了一些关于谁应该得到帮助，什么时候应该给予帮助的规则。对于儿童来说，亲社会行为可能更多地依赖于外界的奖赏和社会赞扬。但是当我们长大后，助人行为可以变成一种内化的价值观，独立于外界的奖励。知道你实践了自己的生活准则，做了一件好事而心底涌上一股暖流，这些就已经足够了。

三、进化理论

科学家很早以前就观察到一些动物物种表现出亲社会行为。查尔斯·达尔文(Charles Darwin, 1871)指出，大鼠会用后爪制造出声音来警告其他大鼠有敌人存在。有些狒狒对威胁有特殊的反应模式：成年有力的雄狒狒围在外围保护群体，有时甚至会突袭入侵者；当群体逃离危险时，雄狒狒也会冒着生命危险留在队伍的后面，保护群体中的其他个体。海豚救助受伤的同伴时会表现出令人惊奇的模式。由于海豚是哺乳动物，他们必须呼吸空气才可以维持生命，如果一个受伤的海豚沉入海中，它就会死亡。有观察者报告说，海豚会救助受伤的同伴。一种情况是，一只海豚被水里的炸弹击晕(Siebenaler & Caldwell, 1956)。另外两只海豚会一直驮着它，让它漂浮在水里，直到它苏醒过来能自己照顾自己。很多动物中，当孩子受到威胁时，父母都会牺牲自己来保护自己的孩子。一个感人的例子是母夜鹰，为了保护她的孩子免受潜在的袭击，她会装作翅膀受伤飞离鸟巢，跌跌撞撞地低飞，最后停在袭击者面前的地方，但远离自己巢穴(Armstrong, 1965)。

这种动物中互相帮助、互相奉献的例子与有些人对动物王国自相残杀、激烈竞争的印象相反。这些动物中看似存在的利他行为给进化理论家提出了一个问题：如果一个物种中最爱助人的群体为了他人牺牲自己，他自身存活的可能性就会降低，通过生育子女的方式使基因传递给下一代的可能性也会比较低。那么利他行为的生物天性如何在人与动物间延续下去呢？

第1章中介绍过的一种理论观点提到，进化心理学曾试图解决这一矛盾(Krebs & Miller, 1985; Wilson, 1975)。简单而言，任何具有高度生存价值(可以帮助个体存活)

由基因决定的特征倾向于被传递给下一代。对于个体的基因来讲,这种利他的倾向可能具有高度的生存价值,但这种生存价值并不是针对个体本身而言。试想一下,一只雄鸟有6只小鸟,每只小鸟一半的基因来源于父亲,加起来,6只小鸟是父亲自身基因的3倍。如果父亲牺牲自己来保护小鸟,他特殊的基因库就已经得到了复制。其他亲属拥有该个体不同比例的基因数,相似地,也可以对这些亲属作类似分析。帮助血缘关系较近的亲属可以增加个体自身基因在子孙后代中的存活率,这是进化生物学的基本原则。

社会生物学家 Robert Trivers(1971)曾经提出,只有相互的或互惠的利他才有生物学基础。根据他的观点,个体给他人帮助的潜在成本可以从获得他人帮助的可能性中得到补偿。但是这一相互帮助的系统受到了潜在"欺骗者"的威胁。他们接受帮助却不回报他人帮助。为了使欺骗最小化,罪恶感天性以及通过社会规则强化互相帮助的倾向(例如惩罚那些不遵从群体规则的人),经过自然选择而被保留了下来。

进化理论产生了几个具体的假设。例如,动物最愿意帮助那些基因上与它最接近的个体;比起远亲或陌生个体,它们更愿意帮助家庭成员(Burstein, Crandall & Kitayama, 1994)。此理论还假设,父母对健康的后代比对不太可能存活的不健康后代更无私。关于人类的研究支持了这些假设。不过进化观点并非是这些发现的惟一解释(Dovidio et al., 1991)。

进一步的假设是,母亲通常比父亲更多地给后代以帮助。其原因是在一些物种中,雄性拥有繁殖大量后代的生物学基础,所以不需要对任何一个后代投入太多,也可以使自己的基因永恒不灭。雌性则只能繁殖出相对较小数目的后代,所以必须帮助每一个后代以保证自己基因的传递。

认为助人行为是一种由基因决定的"人性"的观点受到了相当的争议(Batson, 1998)。这种理论如何应用于人类身上仍然是个需要讨论的问题(Caporael & Brewer, 1991)。但是,进化理论提出了一个十分有趣的可能性,即自我保护并不是像我们通常所认为的那样,是一个压倒一切的优势动机。自私和攻击的生物学倾向可以与助人的生物学倾向同时共存。

四、社会规范:责任、互惠和公平

对进化理论的批评认为,影响人类亲社会行为的社会因素比生物学基础更重要。Donald Campbell(1975)提出,基因进化只可以帮助解释少量的亲社会行为,例如父母照顾年幼的孩子,但是,对于帮助困难中求救的陌生人这种比较极端的情况,它就不适用了。

进化理论无法解释针对陌生人的无私帮助行为。考虑一下 Oseola McCarty 的案例。Oseola 是一个在密西西比长大的黑人女孩,六年级时,她退学做了一名洗衣女工。时间飞逝,她一直没有结婚,也没有孩子。她生活得很节省,将不多的工资——大多数是美元硬币和零钱——都存进了银行里。在她87岁这一年,她将自己的全部积蓄, 15

万美元都捐给了南密西西比大学，作为黑人学生的奖学金。McCarty 女士解释说："我希望能与孩子们分享我的财富，……我不介意工作……但是，也许我可以让这些孩子们不会像我那样工作。"（引自 Bragg, 1995, p. 1）这类案例可以用 Campbell 称之为"社会进化"（人类文化或文明的历史发展观点）来更好地解释。依据 Campbell 的观点，人类社会逐步并有选择地演进某些能够增加群体繁荣幸福的技巧和信念。由于亲社会行为通常对社会有益，它就成了社会习俗或规范的一部分。有三种社会规范与助人行为特别相关，它们是：社会责任、互惠和社会公平。

第一，社会责任规范（norms of social responsibility）指我们应当帮助那些依赖我们的人。我们期望父母关心照顾他们的孩子，如果父母不能履行自己的责任，社会机构就会进行干预。教师应该帮助他们的学生，教练应该照顾他的队员，同事之间应该互相帮助。一些社会的宗教信仰和道德规范强调帮助他人的责任感，有时这种责任甚至会被写进法律。例如，美国的明尼苏达州就明文规定："任何人在紧急情况下，如果他知道有人正在或即将忍受着巨大的生理伤痛，在不危及自己和他人的情况下，对伤痛者应给予力所能及的帮助。"本章的文化视角讨论了社会责任规范的跨文化差异。

第二，互惠规范（norms of reciprocity）指我们应当帮助那些帮助过自己的人。一些研究结果表明，人们更愿意帮助那些曾经帮助过自己的人。Regan 于 1978 年的研究证明了这一想法，人们偏爱互惠性的帮助。大学生成对进行测验，每个被试的同伴都是秘密的实验协助者。任务是做出认知和审美判断。被试被分隔在不同的房间，要求他们对一系列照片做出评定，然后有一个短暂的休息。

一种实验条件下，实验协助者给被试以帮助。在休息的时候，实验助手离开房间，买回两瓶可口可乐，他将其中一瓶给了被试，并说："我问过实验人员能否买杯可乐，他说没问题。所以我给你也买了一杯。"所有的被试都接受了可乐。第二种实验条件下，研究者给被试和协助者提供饮料，并说"我给你们买了可乐。"第三种实验条件下，无饮料提供。休息之后，研究者让被试评定第二系列图片。

第二系列的图片评定完毕后，又一次休息。实验协助者询问研究者（声音大到足以让被试听到），他是否可以给被试写张小纸条。研究者回答"可以"，但不能涉及实验内容。实验协助者写下这样一段话（Regan, 1968, p. 19）：

> 你愿意帮我个忙吗？我每天放学后就为我就读的高中卖彩票，他们要建一座新的体育馆。每张彩票是 25 美分，奖品是一艘新的巡洋舰模型。事情是这样的，如果我卖掉大部分彩票，我可以得到 50 美元。如果你想买的话，请你写下想买的数量，并将纸条尽快传回给我，我会统计彩票数量。购买一张都是有帮助的，当然越多越好。谢谢！

测量被试同意购买彩票的数量作为助人行为的指标。结果见图 12-4。在实验协助者给被试买饮料的条件下，比研究者给被试提供饮料和无饮料条件下，被试购买彩票

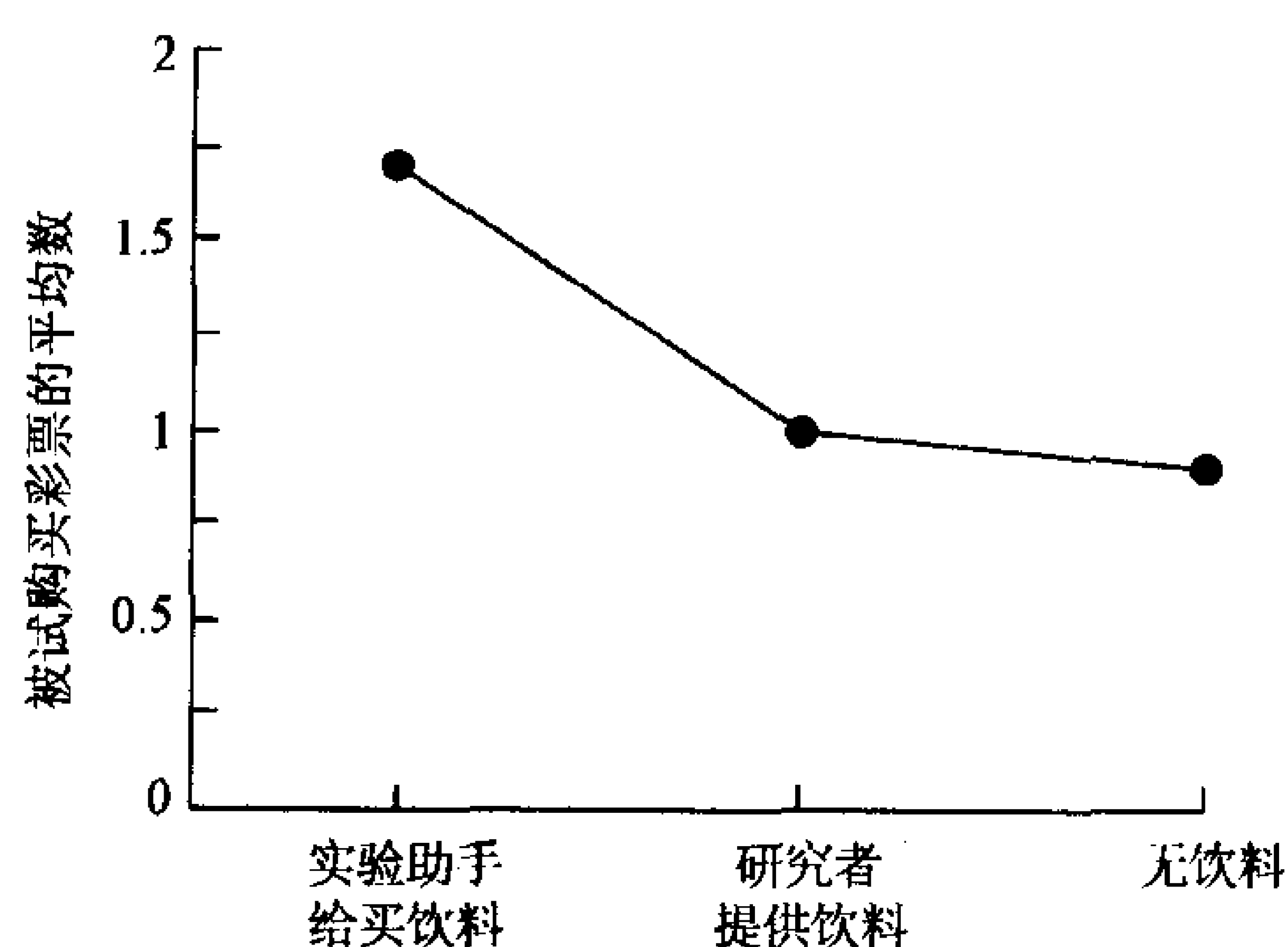


图 12-4 依据互惠规范，我们会帮助那些帮助过我们的人

本研究中，喝了另一个被试(实际是实验助手)给的可乐的被试，更愿意购买彩票以帮助实验助手。研究者提供饮料和无饮料条件下，被试购买彩票的数量相对较少。日常生活中，帮助也是相互的。

引自：Regan, 1968.

的数量显著增多。其他研究也表明，互惠规范的影响是相当强的，不仅仅在美国，其他文化下亦是如此(Gergen, Ellsworth, Maslach, & Seipel, 1975)。

第三，人类社会还发展了社会公平规范(norms of social justice)，关于公正和资源公平分配的规则。正如我们在第 9 章中讨论过的，公平(equity)是公认的原则。依据此原则，两个人对任务贡献相等的话，应该得到一样的报酬。如果一个人得到的报酬多于另外一个，那么人们就会有压力，重新分配报酬最后达到两个均等。报酬较少或利益较低的那个人很明显会感到痛苦。更有趣的发现是，得到报酬较多(超过公平分配的量)的人可能会给报酬较少的人一些钱；一个观察到这种不公平事件的旁观者，可能也会对受到不公平待遇者给予支持。我们日常“帮助贫穷者”的行为，例如捐款给慈善机构，似乎就是由这种创造更均等的动机所驱动的。

大量研究已经证明，如果有可能，得到较多利益者会重新分配报酬以达到公平的结果(例如 Walster, Walster, & Berscheid, 1978)。在一个实验研究中，让被试玩一种游戏，其中一个人在自己没有犯任何错误的情况下，输掉大笔金钱或代币券，而对手却成了大赢家(Berscheid & Walster, 1967)。游戏结束后，赢家(真正的被试)有机会将他赢得的战利品还一部分给他的对手。尽管赢家是合理合法的赢得这些钱的，但她还是有很强的倾向性还给输家部分金钱。相反，如果两个人得到的战利品数量相同，被试则很少将自己的战利品分给对方。

在另一个研究中，给小组中某个成员多于同伴的金钱。这个得到利益较多的人倾向于给同伴一部分钱，以使得他们的报酬分配更加均等(Schmitt & Marwell, 1972)。除此之外，得到利益较多者，如果他们确信另一个游戏报酬分配更加平均的话，他们通常选择那个游戏。换句话说，他不仅仅贡献自己的利益使得分配均等，他还会在下一次的游戏中避免不均等的情境。

这三个规范——社会责任、互惠和社会公平——是人类社会中共同的规范。他们为亲社会行为提供了文化基础。通过社会化的过程，个体学习到这些规范，并且表现出符合这些指导规范的亲社会行为。研究表明，比起陌生人，人们更愿意帮助亲属和朋友，这一点可以用上面的社会规范来解释：我们对和我们关系亲密的人有更多的责任，而且我们会假设，在我们自己有困难时，他们也会帮助我们(Dovidio et al., 1991)。

回顾了助人行为的主要理论观点之后，现在我们关注一下影响助人意愿的三个具体因素：情境特征，助人者的特征以及需要帮助者的特征。

文化视角

社会规范与助人行为

所有社会都有一定的社会责任规范，但是具体而言，我们应该帮助谁，应该何时提供帮助，不同的社会要求是不一样的。Joan Miller(1994)系统比较了印度的印度教徒和美国人对社会责任的观念。印度教文化强调人际关系和个体对社会群体的责任；相反，美国文化价值取向是个人主义和自我依赖的。Miller 研究的结果表明，美国人倾向于将助人决定看做一项个人选择，而印度教徒则将类似的助人决定看做义务和道德责任。

其中一个研究说明了这一点，180 个美国人和 180 个印度教徒被试对一个助人事件进行评价(Miller, Bersoff, & Harwood, 1990)。有时，需要帮助者的问题相当小(需要治头痛的阿司匹林)；有时，问题则很大(由于严重出血需要送往医院)。实验中助人者和需要帮助者之间存在不同的关系(陌生人、朋友、父母或孩子)。结果见表 12-A，表中显示了两种文化的相同点和相异之处。当这个人有生命威胁时，印度教徒和美国人都认为自己有责任提供帮助，甚至需要帮助者是个陌生人也不例外。相反，如果帮助的需要很小，印度教徒比美国人更愿意将助人行为看做道德责任。例如，88%的印度教徒认为一个人有责任帮助遇到微小问题的陌生人，但只有 41%的美国人这样认为。这结果表明，印度教徒有着更广泛的关于社会责任的定义，它通常超越家庭和朋友，包括了有需要的陌生人。相反，美国人对社会责任的概念较为狭窄，他们更愿意将助人情境解释为个人选择的非必须事件。

对美国和巴西的跨文化比较进一步揭示了个人主义和集体主义文化的差异(Bontempo, Lobel, & Triandis, 1990)。在这个研究中，来自伊利诺依州和里约热内卢的大

表 12-A　认为该人应当给予帮助的被试百分率

	印度人			美国人		
	父母	朋友	陌生人	父母	朋友	陌生人
极端帮助需要	99	99	100	100	98	96
中等程度帮助需要	98	100	99	95	78	55
最小帮助需要	96	97	88	61	59	41

引自：Miller, Bersoff, & Harwood, 1990.

学生回答一些关于助人行为的问题。例如，借钱给他人或照顾一个病情严重的病人。在此实验中，两种文化下的大学生都承认助人的社会责任规范。但是巴西人说，他们会愉快地完成他们应该做的事情；而美国人则对完成他们的亲社会行为没有什么热情。

12.3 情境因素：助人行为何时发生

即使是最无私的利他主义者在某些情境下也不大可能提供帮助。研究证明了几个情境因素的重要性，包括：他人的存在、物理环境的特质和有限时间的压力。

一、他人的存在

Kitty Genovese 谋杀案最令人震惊的一点是，现场那么多人听到了这个女孩的求救声，但是竟然没有一个人报警。一些社会评论家将此看做广泛的社会道德衰落和冷漠的标志。而社会心理学家 Bibb Latané 和 John Darley(1970)提出了完全不同的假设。他们认为，可能正是由于这么多旁观者的存在，才没有人提供帮助。那些看到谋杀的人可能会假设，其他人已经报警了，所以他觉得自己没有进行干预的个人责任。Latané 和 Darley 将此称之为旁观者效应(bystander effect)。

为了验证旁观者的数量是否会影响助人行为，Latané 和 Darley 设计了一系列实验，既有实验室实验，也有现场实验。其中一个实验是，参加研究的大学生无意中听到隔壁出现"紧急情况"。他们单独在房间时，比他们认为其他人也知道有紧急事件发生时更可能做出反应。现场的人越多，个人提供帮助的可能性就越小，提供帮助的延迟时间也越长。

其他研究在不同的情境中也验证了上述发现。例如，Latané 和 Darley(1970)在纽约 Suffern 区 Nu-Way Beverage 中心进行了一个现场实验。研究者在收银员的帮助下，设计了一系列抢劫，并造成了两个受害者。抢劫发生在店里有 1 或 2 名顾客的情况下。当收银员走到店铺后面检查货物的时候，两个年轻男子走进来，操着沙哑的声音咕哝道"他们绝对不会发现东西不见了"，然后顺手拿走了一打啤酒。与预期一致，人们单独目击此事件的话，会比还有其他顾客也在店铺里更可能将偷窃事件报告给收银员。

为什么他人的存在会抑制助人行为？决策分析观点提出了几个解释。其一是他人在场所产生的责任分散(diffusion of responsibility)。如果只有一个人看到了有人处于危难之中，那么他就对需要帮助的人负有全部责任，并且如果不提供帮助的话，他就要接受所有的责备。但是如果当时有几个人都在，帮助可以来自于好几个人。助人的责任和助人失败所带来的可能成本是由大家共同分担的。而且，如果一个人知道还有他人在场，但不能和他们谈话也不能看到他们的行为时，例如 Kitty Genovese 的案子，这

个人可能会假设其他人已经提供了帮助，例如报警。

不仅现场他人的数目很重要，而且身处群体之中，个人责任感也会降低，这一点已经得到了实验的支持。研究还表明，群体的领导者——被认为对群体行为负有最大责任者——比其他群体成员更可能帮助一个需要帮助的人(Baumeister, Chesner, Senders, & Tice, 1988)。似乎群体的领导者比其他成员更不易受到责任分散的影响。

旁观者效应的第二个解释关注于对情境解释的模糊性。如果某一情境中确实发生了紧急事件的话，潜在的助人者有时是不确定的。其他旁观者的行为也会影响到我们对情境进行定义和反应。如果其他人忽视了紧急事件，或当做什么都没发生过，我们也很有可能认为并没有发生什么紧急情况。Latané 和 Darley(1970)证明了旁观者对情境解释的作用。

在这个实验中，要求男性大学生坐下来完成一份问卷。几分钟后，烟雾从通气孔进入房间。很快烟雾变得非常浓重，人们几乎无法正常看东西和呼吸。如果被试是一个人，他们一般都会跑出房间看看烟雾到底是怎么回事。4 分钟之内，75％的被试都会向研究者报告这一情况。另一种实验条件下，一个真实的被试和两个实验协助者同时在房间内，如果实验协助者对烟雾没有反应，只有 10％的被试向研究者报告出现了浓烟。

旁观者效应的第三个因素是评价忧虑(evaluation apprehension)。如果我们知道有人在观察我们的行为，我们就会“怯场”。我们会担心做错什么事情，或他人对我们的行为做出消极评价。虽然处在浓烟滚滚的房间中，但由于他人都表现得很平静，被试害怕如果他们过多的关注烟雾，他们会被认为愚蠢或胆小。避免社会贬低的动机抑制了行为。当然，也有一些情境，对于评价的担忧使得人们更可能提供帮助。如果我们看到一个人从楼梯上摔下来或心脏病发作，符合社会规范的反应就是提供帮助。在这种情境中，他人的存在也可能会提高我们提供帮助的可能性。

二、环境条件

物理环境会影响助人行为。你是更愿意在一个愉快的阳光明媚的日子帮助一个翻车的司机，还是在阴霾的下雨天？更愿意在一条漆黑的街道上，还是灯火通明的大街上？在乡间的小路上还是在大城市里？大量研究揭示了环境特征，例如天气和城市规模，对助人行为的影响。

Cunningham 1979 年对天气的影响进行了两个现场研究。其中一个研究是，研究者请求路上的行人完成一份问卷。阳光灿烂和气温舒适(冬天里相对较温暖的日子和夏天相对较凉爽的日子)的情况下，人们明显更愿意帮助研究者。第二个研究是在一个气候可以控制的餐厅里进行的，Cunningham 发现，阳光明媚的情况下，人们给的小费更加慷慨。其他的研究表明，人们更愿意在阳光灿烂的情况下帮助一个翻车的司机，而不是阴沉的下雨天(Ahmed, 1979)；更愿意在白天，而不是夜晚(Skolnick, 1977)。简而言之，天气会对助人行为产生影响。

一个普遍的刻板印象是，城市居民是不友好的、不爱帮助他人的；而小镇的居民则是合作的、爱帮助人的。研究发现，在帮助陌生人方面，城市规模是重要的影响因素(Levine, Martinez, Brase, & Sorenson, 1994)。在小城镇中比在大城市里，陌生人更可能得到帮助。小城镇里，有一些东西鼓励了助人行为；相反，大城市的某些东西则会降低助人的可能。而且，研究表明，一个人成长的家乡大小对助人行为无影响；起作用的是个体目前所处的环境特征。

Amato(1983)研究了55个不同规模的澳大利亚城市，从小乡村到大城市。为了保证亲社会行为的不同样本，共研究了5种类型的助人行为，包括：学生称做为家庭作业的一部分，要求路人帮忙写下他最喜欢的颜色；一个路人没注意把包裹掉在了路边；请求为多发性硬化病协会捐献金钱；一个收款员明显地指错路；一个腿上绑着绷带的人跌倒在路边并大声喊痛。研究结果见图12-5。5种助人行为中，有4种在小城镇人们帮助他人的比率要显著高于大城市。惟一例外的行为是掉包裹类型，一般说来这并不是一个明显的助人行为类型。

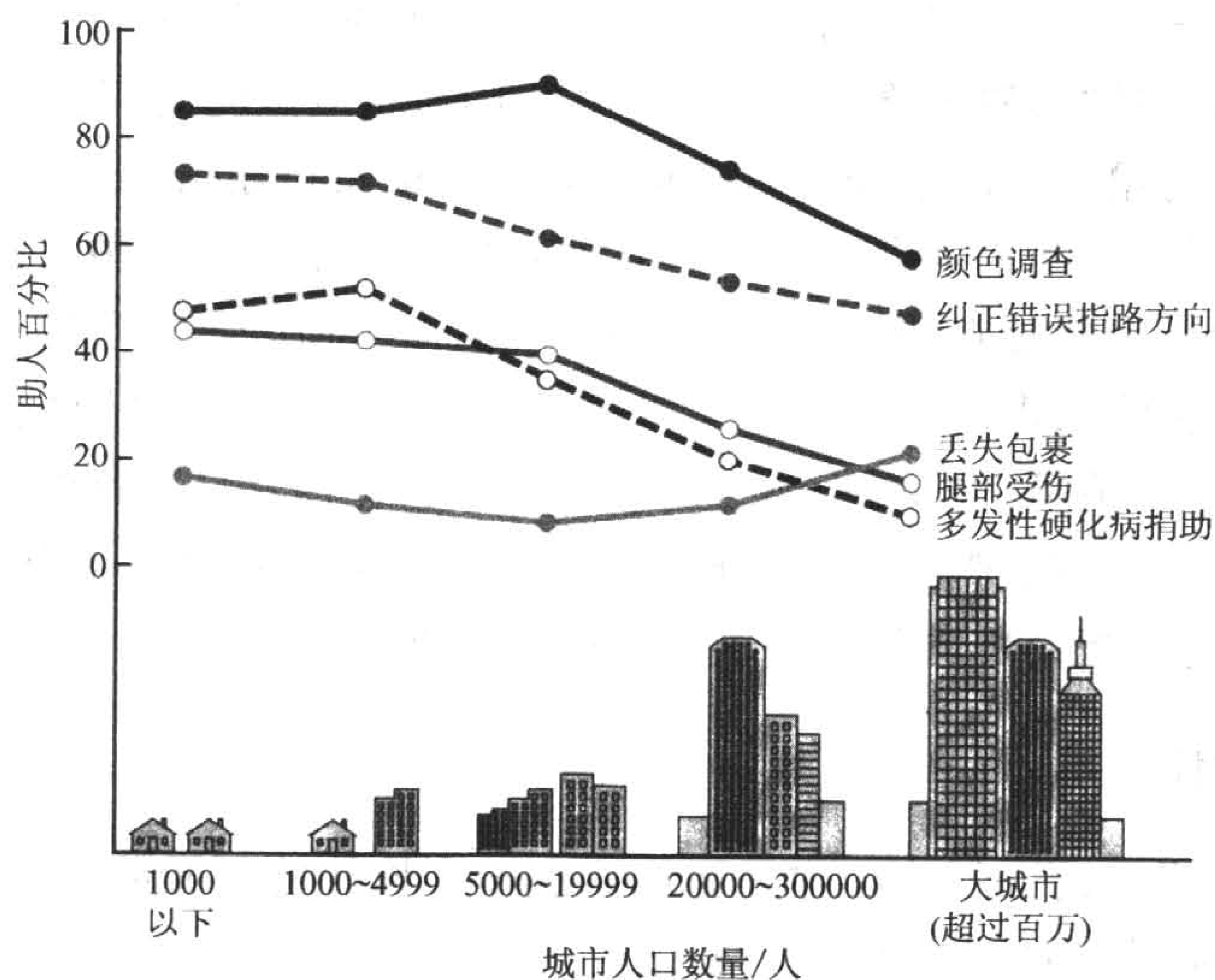


图12-5 陌生人在不同大小城市获得五种类型帮助的比例

研究表明，陌生人在一个小城市里比在大城市里更容易获得帮助。

引自：P.R.Amato, 1983.

在一个更近的研究中，Levine和他的助手(1994)比较了美国36个城市对陌生人的帮助行为，城市人口规模从小城市例如肯塔基州的路易斯维尔，到大城市例如加利福尼亚的洛杉矶。与上述Amato的研究类似，助人行为采用了多种测量方式。帮助陌生人的数量和城市人口总量显著相关：城市越小，提供帮助的人越多。如果考虑到人口密度——每平方公里人口的数量——上述效应会更强。人口密度越低，每个人相对空间越

大，助人行为越多。

总的来说，研究结果强烈支持助人行为与城市规模相关。当然我们应该要记住，这些研究关注的仅仅是针对陌生人的帮助行为。在帮助朋友和亲属方面，没有足够证据表明城市居民差于乡村居民。对于城市居民较少给予陌生人帮助这一现象，人们给出了多种解释。这包括城市生活的匿名性、对犯罪的恐惧、压力过大、城市居民经常受到大量刺激的冲击，其中包括来自他人的，以及由于城市阶层的冷漠而感觉到无助。研究者目前还不知道哪种解释更重要。

三、时间压力

有时，人们觉得自己太匆忙了以至于没有足够的时间帮助他人。这种时间效应的明显证据来自 Darley 和 Batson(1973)的实验。此研究的一部分是，要求男学生走到另一所建筑去听一个讲座。其中一些人被告之：时间随意，讲座不会立刻开始的；另一些人则被通知：尽快，他们已经迟到了，研究者正在等他们。当被试离开，前往另一个建筑的途中时，他看到一个衣衫褴褛的人跌倒在门口，不停地呻吟。我们关心的问题是，被试是否会提供帮助。

该研究进一步的改进是，所有参与的学生都是研究宗教的。由于这个原因，他们即将参加的讲座的主题是，圣经故事——好人撒玛利亚，讲述一个人帮助路边受伤的陌生人的故事。其他学生则讨论与助人无关的话题如，关于神学学生毕业后可以考虑的工作问题。研究结果表明，时间压力对助人行为有很强的影响。研究后的访谈中，所有的学生都记得看到过受伤者。但是，时间匆忙的学生仅仅有 10%给予了帮助；而没有时间压力的学生则有 63%给予了帮助。

令人惊奇的是，讲座的主题对助人行为并无影响。讨论好人撒玛利亚的学生并没有比讨论工作主题的学生更多地提供帮助。研究者认为，时间压力使得这些学生忽视了受伤者的需要。另一个影响因素可能是应该帮助谁的冲突——是研究者还是受伤者。

另一个类似研究支持了冲突而非冷漠的可能性(Batson et al.，1978)。学生来参加这个实验后，被单独派往另一栋建筑操作计算机。一些人被告之要尽快，而另一些人则没有这样说。除此之外，让一些人相信他们的参与对研究者来讲是至关重要的，而另一些人则被告之他们的数据不是很重要。当学生走向另一栋建筑时，他遇到一个男学生摔倒在楼梯上，不停地呻吟。

被试会帮助受伤的学生吗？结果见图 12-6，匆忙的被试(40%)比没有时间压力的被试(65%)更少给予帮助。但是，这一结果仅仅在被试认为他们的参与对研究很重要的情况下才成立。如果被试认为研究者并不重视他们，匆忙的学生(70%)和没有时间压力的学生(80%)提供帮助的比率差不多。这一结果和我们前面讨论过的成本-效益模型一致。很明显，被试在做出最后行动之前，会权衡研究者和受伤者的成本和效益。

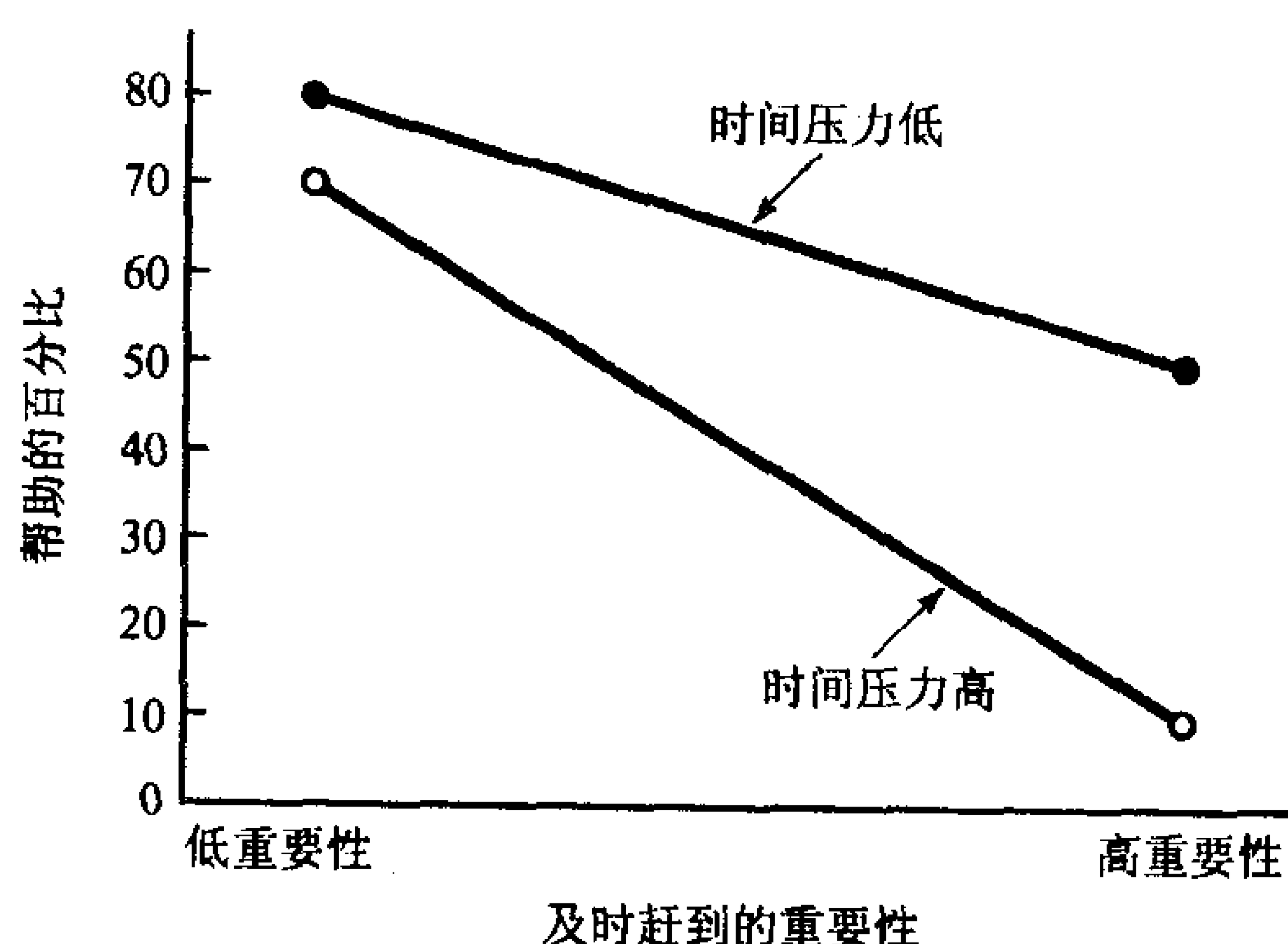


图 12-6 时间压力可以导致冲突:我们应该帮助一个困难中的陌生人还是去赴一个重要的约会

本研究中,研究者改变了时间压力和及时赶到的重要程度。图中显示了每种条件下被试给陌生人提供帮助的比例。匆忙的学生更少提供帮助,特别是他们及时赶到对研究者十分重要时。

引自:Batson et al., 1978, p.99.

12.4 助人者:谁最可能提供帮助

有些人即便在环境条件不鼓励帮助行为的情况下也会提供帮助,而另一些人尽管在最适宜的条件下也不会帮助他人。助人行为方面的个体差异是存在的。为了了解为什么有些人比另一些人更可能提供帮助,研究者研究了相对短暂的情绪情感和相对稳定的人格特征。

一、暂时性情绪

有相当多的证据表明,人们在心情好的时候更愿意帮助陌生人,例如在电话亭发现零钱(Isen & Simmonds, 1978),在学校的图书馆里品尝免费的饼干(Isen & Levin, 1972)或听舒缓的音乐(Fried & Berkowitz, 1979)。在大商场里购物的人,闻到芳香的气味,例如烘面包和煮咖啡的香味时,更愿意帮助陌生人拾起掉在地上的钢笔或给陌生人换零钱(Barron, 1997)。自我评价具有积极情绪的推销员被上司评价为爱帮助同事和顾客(George, 1991)。显然,积极情感的暖流提高了亲社会行为的意愿。

尽管积极情绪与助人行为之间的联系已经得到验证,但具体原因仍然是研究的主题(Carlson, Charlin, & Miller, 1988)。例如,情绪保持假设认为,提供帮助可以延长我们积极情绪的状态;"做了一件好事"可以让我们继续感觉良好。因此,如果你看到一位年轻的母亲正在费劲的推着婴儿车乘自动扶梯,你可能会想,"她也许需要帮助",而

不是“太傻了！为什么她不乘直达电梯?”

最后,“感觉良好”效应有很大的局限性。积极情绪的影响只有很短的一段时间——在一个研究中只保持了20分钟(Isen, Clark, & Schwartz, 1976)。并且当帮助他人会破坏好情绪时,这种好情绪可能会降低助人行为。一个人处于良好的情绪状态中,很明显希望保持这种积极的情绪。

坏情绪对助人行为的影响更为复杂,研究结果没有达成完全的一致意见(Carlson & Miller, 1987)。如果坏情绪使得人们更多的关注自身和自己的需要,那么就会降低帮助他人的可能性。一个抑郁的年轻人可能完全沉浸在对自身的关注之中,而无法给他人以援手。另一方面,如果我们认为帮助他人会使我们自己感觉好一点,或会减轻我们的坏情绪,我们更可能提供帮助(Cialdini et al., 1987)。Robert Cialdini和他的同事曾经提出了消除消极状态模型(negative-state relief model),用来解释为什么消极情绪会提高助人行为(Cialdinim, Darby, & Vincent, 1973;Schaller & Cialdini, 1988)。据此模型的观点,处于坏情绪中的人们会努力减轻他们的不适感。如果出现一个帮助他人的机会,而个体将这个机会知觉为提高自己情绪的一个途径,那么他可能就会提供帮助。当然,帮助他人只是很多种可以使个体情绪变好的方法之一——和朋友聊天或听喜爱的音乐都可能起到同样的作用。消极情绪并非总是引发助人行为。

帮助他人确实可以让助人者感觉好一点儿吗?研究证明,这是可以的(Williamson & Clark, 1992)。在一个研究中,那些帮助过他人的大学生比没有帮助他人的大学生报告说,他们感到更愉快,更少焦虑(Williamson & Clark, 1989)。爱帮助人的学生报告对自我的感觉都比较好(例如,更慷慨、考虑周到,更无私、更可靠)。简而言之,助人行为可以提高助人者的情绪和自我评价。

二、助人的动机:移情与个人痛苦

正如前文指出的,真正的利他是由个体的意图决定的:仅仅当我们帮助他人而没有任何获取个人利益的期望时,我们的行为才是利他的。这使得大量的研究者去研究人们助人的动机,并比较了以个人痛苦和移情作用为基础的利他行为。

为了理解他们之间的区别,设想一个他人处于严重困难中的画面:火车出轨事故中伤者血肉模糊的躯体;衣衫褴褛饥饿的孩子;一个走失孩子极度痛苦的父亲。目睹需要帮助的人通常会唤起强烈的情感。

个人痛苦(personal distress)指我们自身对于他人困境的情感反应——我们感到震惊、惊骇、恐慌、焦虑担心或无助。当人们看到一个事件而引发自身的情感反应时,个人痛苦就发生了。相反,移情(empathy)指体会他人痛苦的感受或见解,分担他人的痛苦,对他人同情和关心的感觉。只有当观察者关注到不幸者的需要和情感时,移情才会发生。个人痛苦使我们感觉到焦虑和恐惧;移情则让我们感受到对他人的同情和慈悲。研究认为,由个人痛苦和移情引发的两种不同的情感实际伴随着不同的生理反应,包括

心率和面部表情(例如 Eisenberg & Fabes, 1990)。

一般说来,个人痛苦会使得我们降低自己的不适感。我们可能通过帮助需要的人来减轻自己的不适,这是助人行为的消除消极状态模型中提及的可能性。然而,离开这个情景或者忽视我们周围的受害者,这些方式也可以让我们有比较好的感觉。在个人痛苦和提供帮助之间没有必然联系。进一步讲,由这种减轻自身痛苦所驱动的助人行为是自私的,而非利他的。由于移情关心的目的是提高他人的幸福感,所以移情作用是助人行为的利他动机。

有几个研究已经证明,移情作用可以提高亲社会行为(Batson, 1998)。例如,其中一个研究,让大学生了解一个学生卡罗尔的故事。她在车祸中撞折了双腿,因此学校功课严重落后(Toi & Batson, 1982)。听完对卡罗尔的访谈录音后,被试被问及是否愿意帮助卡罗尔。通过改变指示语来控制移情的发生。高移情条件下,告诉被试:"试着从被访者的角度考虑一下吧,想想发生这些事情她有什么感受,以及这些事情对她今后生活会有什么影响。"低移情条件下,告诉被试:"请尽可能客观、仔细地注意所呈现给你的信息……尽量使你自己不要卷入被访者对车祸事件的情感中。"

与预期一致,高移情条件下,在同情、慈悲、被卡罗尔的故事"感动"的自我评价中,被试显著地表现出更多的移情作用。同样与预期相符,高移情条件下的被试显著地比低移情条件下更多地志愿帮助卡罗尔,甚至在很容易可以逃避帮助的情况下也是如此。高移情条件下,有 71%的人愿意提供帮助,而低移情条件下只有 33%。设身处地的从遭遇不幸的人的角度考虑问题会促进助人行为。

但是如何解释移情与助人之间的联系,也存在相反的观点(例如,Cialdini et al., 1997)。一种观点是,上述研究中的指示语强调移情导致提高了助人行为的利他动机(Batson, 1998),但是相反的解释也是可能的。例如,上文提到过,当实验者给出事先设计增加移情作用的指示语时,可能实际上不仅提高了被试对不幸者的关心,还唤醒了被试自身关于悲伤、抑郁或痛苦的情感(Schaller & Cialdini, 1988)。据此解释,以移情为基础的助人行为并不是完全利他的,因为助人者的目的是改善他自身的情绪。

两种观点之间持续的争论表明,通常很难确定导致个体助人行为的动机。我们的行为通常有很多的原因。但是,对于冒着生命危险勇敢帮助他人的人,这些理论之间的争论并不会降低我们对他们的尊敬。在地震中被压在坍塌房屋下面的人并不在意那些挽救他们的志愿救援者是什么动机,他们将这些救援者看做英雄,而不管救援者的动机是移情还是个人痛苦。

三、人格特征

想找出单一的助人者人格特征的努力并没有取得成功。但是,在一些特定类型的情境中,助人者一些特殊的人格特质和能力使之愿意帮助他人(Knight, Johnson, Carlo, & Eisenberg, 1994)。例如,一个研究发现,对社会赞扬有高度需要的成年人会比那

些低需要的个体捐献更多的钱给慈善机构,但是这仅仅是在有他人在场的情况下才会发生(Satow, 1975)。可以推测,有高度赞扬需要的人,只有当他们的良好行为可能受到别人的注意时,他们才会被赢得他人赞扬的愿望所激励,表现出更多的亲社会行为。下面三个案例研究说明了人格影响助人行为的复杂方式:好撒玛利亚人的故事,在纳粹统治下犹太人的、营救者和献血者。

1. 好撒玛利亚人[①] 什么个人品质会使得一个人在危险的情境下伸出救援之手?考虑下面这个真实的故事:当一个年轻的男人经过舞厅的时候,他看到一个男人正在袭击一名年轻的女性。下面是他对事件的描述和他的干预过程:

> 我跑过去,一把揪住那个花花公子并把他推开。我让他放开那个女孩儿。所以我们两个扭打起来。我让他离开这里,你,看看那个女孩儿,你看看,那个女孩儿的嘴一直在流血,她的牙齿被打碎了,还被人揪下了一把头发。其他人都只是站在旁边看着。(引自:Huston, Roggiero, Conner, & Geis, 1981, p.7)

在警察赶来之前,两个男人拳脚相向,有一拳甚至打破了干预者的下巴。是什么使得这个年轻的男人以及其他的好撒玛利亚人甘冒危险帮助一个陌生人?

为了了解真相,Huston, Roggiero, Conner 和 Geis(1981)对 32 个曾经干预了危险的犯罪情境的人进行了深入的访谈,危险情境包括银行抢劫、持械抢劫和拦路抢劫等。将这些好撒玛利亚人的回答和那些没有给予帮助的人在年龄、性别、教育程度和道德背景进行比较。不出所料,那些干预危险犯罪的好撒玛利亚人显著地比没有提供帮助的人更高大、更强壮,受过更好的训练来处理紧急情况。除了一位女性,其他人都是男性,那名妇女从持刀抢劫犯手中救出了她 83 岁的邻居。好撒玛利亚人比没有提供帮助的人更多地描述自己是强壮的、具有攻击性的、有原则的人。而且,他们经历了更多的生命救援、医学或警察的训练。通常,这些助人者最初主要并不是由于人道主义精神所驱动的,而是依据自己的能力和感觉来行动,以他们的训练和生理力量为基础。

导致一个人阻止一桩犯罪行为和导致一个人给慈善结构捐款或帮助一个心脏病突发的陌生人的个人特质可能是相当不同的。是否是一个可能的助人者,依赖于这个人的能力、价值观和动机与当时情境要求的匹配程度。

2. 纳粹统治下欧洲犹太人的营救者 二次世界大战的时候,希特勒政府有计划地杀害了上百万的犹太人——现在被称之为大屠杀的悲剧。对一些人来说,这场大屠杀象征了人类本质最丑恶的一面,不仅仅是刽子手们凶残的行为和纳粹有计划的谋杀,还包括国际社会的无动于衷。然而在大屠杀中也涌现了一些伟大的利他主义英雄,一些冒着生命危险庇护犹太人的英雄。

1942 年的夏天, 12 岁的 Samuel Oliner 和他的家人被迫搬进了肮脏的、被围起来的

① 源自基督教《圣经·新约》的《路加福音》,此处代指行善的人。

波兰 Bobowa 犹太人社区。一天，Samuel 一家都被逮捕装进了卡车里。Samuel 的继母，希望这个男孩可以从这场死亡中逃脱，让他快跑藏起来。当 Samuel 到了犹太人社区外面时，他来到了附近一位叫 Balwina 的农妇家里，Balwina 和他的父亲偶然相识。尽管巨大的危险笼罩着她自己和她的家庭，Balwina 还是掩护了这个犹太男孩，教他装成一个基督徒，然后安排他到几英里以外的农场做帮工。Samuel 的家人被残杀了，但在那个他几乎不认识的、勇敢而无私的妇女的帮助下，这个男孩活了下来。Samuel Oliner 最终移居到了美国，成为一名社会学教授，对二战中营救犹太人性命的“营救者”进行深入研究。研究小组深入访谈了 406 名欧洲各个国家的营救者，并且与 126 个在性别、教育程度和地理位置上类似但没有参加营救的人的样本进行了匹配(Oliner & Oliner, 1988)。这些营救者的经历显示了本章中讨论过的几个基本概念。一些营救者强调他们从家庭、社会和宗教团体学到的社会规范的重要性，例如帮助他人的责任和“爱你的邻居”的宗教信仰。其他人是由于同情和怜悯而营救。在描述她怎样照顾一个从集中营逃出来、衣衫褴褛饥饿的犹太人时，一位妇女说：“一个人怎么能不帮助这样一个人呢？……他是一个发颤的可怜的灵魂，在情感上，我也是。我非常敏感，非常情绪化。”(Oliner & Oliner, 1988, p. 189)对他人痛苦的敏感能力，以及有关公正和责任的道德信念使得营救者们克服恐惧、将自己的生死置之度外。



这就是电影《辛德勒的名单》中所描绘的，从纳粹手中救出很多犹太人的真正英雄——奥斯卡·辛德勒。

研究特写

志愿者工作：帮助他人与帮助自己

每个星期二，卡拉都会到当地的医院协助护士照顾那些“残疾婴儿”，这些孩子由于母亲在怀孕期间服用药物而留下了后遗症。去年夏天，约翰和教会的人一起修复了社

区内破败的房子。作为一个动物园里受过训练的志愿者，乔治尼每周都会花一天的时间带领学校的孩子们参观动物的生活。在美国有超过8000万这样的人，他们的共同特点是，由于慈善的理由他们自愿为他人服务。今天美国有成千上万的志愿者团队，帮助清理海面上泄漏的原油，为无家可归者提供食物和帐篷，教新移民说英语，到博物馆做义工等(Ellis & Noyes, 1990)。

与本章中讨论过的帮助陌生人的自发行为不同，志愿者的行为是有计划的、持续的，并且要消耗大量的时间。是什么激励了这些助人的志愿者？研究结果没有得出惟一的答案。Mark Snyder 和 Allen Omoto(1992a)研究了那些为艾滋病志愿服务的人们。他们确定了5种不同的动机类型。大多数志愿者都强调他们的个人价值(“因为我有帮助他人的人道主义责任”)。大约一半的人强调对团体的关心(“为了帮助同性恋团体的成员”)。其他的动机包括增加理解的愿望(“为了了解人们如何对待艾滋病”)，个人发展的愿望(“为了获得处理情感问题的经验”)，自尊的提高(“为了使自己感觉更好”)。尽管所有的志愿者都有着共同的目的——帮助艾滋病人，参与志愿行为的具体原因则是不同的。

一年的追踪调查，Snuder 和 Omoto(1992b)研究了为什么一些人退出了而另一些人依然坚持。退出者和留下者在个人报酬和对他们志愿者工作的满意度方面没有差异。但是退出者和留下者经历的成本上存在差异。退出者更多地认为志愿工作花费了他们大量的时间，或者他们与艾滋病患者接触中感到尴尬。人们最初参加志愿服务的动机也会影响他们持续服务的时间。那些由于提高自尊和个人发展的原因参加志愿服务的人，更可能持续超过一年的时间。研究者相信这些有点“自私”的愿望——使自己感觉良好和学习有关艾滋病的知识可能会帮助人们遵守自己的承诺。

这些和其他的研究提出，志愿行为的原因是复杂的，而且利他和自我利益的原因通常是混合在一起的(Clary et al., 1998)。想要帮助他人和表达深藏在内心里的价值对于志愿者来说是重要的理由。但是有机会学习新的技术，遇到新的人，使自己感觉良好也是理由。

3．献血者 对那些定期献血者的研究进一步揭示了人格与助人行为的关系。一些人从来没有献过血，或者一生只献过一两次。但是少数助人者频繁的捐献自己的血液，可能每两到三个月就献一次。我们应该如何解释他们执著的助人行为呢？Jane Piliavin 和 Peter Callero(1991)的研究提供了一些答案。

Piliavin 和 Callero 发现，献血者通常都有一个家庭成员或朋友献过血，他们起到了积极的模范作用。这使得他们克服了很多人第一次献血时的勉强。慢慢地，献血者逐渐形成了献血的内部动机：他们献血是因为他们认为自己应该这样做，而不是因为有人

要求他们献血。定期献血者会将献血看做一件可以提高自身自我概念的有意义的行为。所以,例如,定期献血者更多的同意"血液捐献是我生活重要的一部分",以及"对我来讲,作为一名献血者的意义远超过献血本身"。换句话说,对于定期献血者,献血行为是关于他们是那种类型的人的个人声明——他们个人身份的一部分。除此之外,经常献血者克服或"压制"了对献血的恐惧。对于一些经常献血的人来说,捐献血液已经成为一种习惯或例行公事。

好撒玛利亚人、二战中营救犹太人的人和定期献血者,这三个例子说明了引发个人表现出不同模式帮助行为的不同因素。进行志愿者工作是人们帮助他人的另外一种方式。本章研究举例讨论了为什么一些志愿者会自愿奉献他们的时间和才能。

12.5 受助者:谁最有可能获得帮助

在街上,有人拦住你,找你借钱打个电话。如果这个人衣着整洁,或者这个人看起来衣冠不整,哪一种人你更可能给予帮助?如果这个人解释说他的钱包刚刚被偷了,或者说他上学时忘了带零钱,是否会对你有所影响?尽管真正的利他主义者除了这个人所需要的帮助之外,会无视任何事情的存在,但日常生活中的助人行为会受到求助者特征的影响。我们很快就会看到,人们更愿意帮助那些他们喜欢的人或他们认为值得帮助的人。

一、帮助我们喜欢的人

第9章中我们谈到,我们对一个人的最初印象受到了一些因素的影响,例如生理吸引力和相似性。这些类似的特征也会影响助人行为。至少在某些情境下,那些外貌上比较有吸引力的人更可能获得帮助。例如,在一个现场研究中,研究者将一份研究生院的申请信放在机场的电话亭里(Benson, Karabenick, & Lerner, 1976)。这份申请正准备寄出,但看起来是被"忘在"那里了。为了操作外貌的影响,申请书上的照片有的是一个非常好看的人,有的则是外貌没什么吸引力的人。助人行为的测量根据的是拾到申请的人到底有没有将申请信寄出。结果表明,如果申请书上照片中的人外表上很有魅力,无论是男性还是女性,信件被寄出的可能性都更大。平均来说,有吸引力的人的申请有47%被寄回,而没吸引力的人的申请只有35%被寄回。

助人者和需要帮助者之间相似性的程度也很重要。例如,20世纪70年代,研究者请他的一位助手走向学生,向他们借一角钱。这位实验协助者穿戴得像一个"嬉皮士",或者不像(Emswiller, Deaux, & Willits, 1971)。研究者同样使用外表——像不像"嬉皮士"来区分潜在的助人者。结果清晰地表明,人们愿意帮助那些和他们相似的人。例如,嬉皮男性帮助一个嬉皮士的概率是77%,而帮助一个非嬉皮士的概率只有32%。更近的一个研究是这样的,在苏格兰一条繁华街道上,比起一个T恤上写着支持同性

恋标语“同性恋意味着幸福”的人来说，很多购物者认为自己与这个支持同性恋的男子不同，而较少地给予他帮助(Gray, Russell, & Blockley, 1991)。

二、帮助值得帮助的人

一个人是否获得帮助部分依赖于这个人是否“值得帮助”。例如，在超市里，人们更可能借钱给买牛奶而不是买甜饼的人(Bickman & Kamzan, 1973)，可能由于牛奶对健康比甜饼更重要。纽约地铁里的乘客更可能帮助一个看起来是因为生病而不是因为醉酒而跌倒的人(Piliavin, Rodin, & Piliavin, 1969)。以上两个案例中，对问题的正确性和适当性的观念会有大的影响。

依据第3章的归因理论(attribution theory)原则，潜在的助人者还会考虑到寻求帮助者需要帮助的理由。比起去滑雪度假而缺课的学生来说，一个教师可能花费更多的时间帮助一个由于家中有人亡故而缺课的学生。几项研究表明，关键的因果因素是个人控制：如果我们相信问题的原因是由一个人不能控制的外在因素导致时，我们更可能帮助这个人。例如，一个研究中(Meyer & Mulherin, 1980)，大学生们说，如果朋友因为生病(不可控原因)而不是懒惰(可控原因)而借钱付房租钱的话，他们愿意提供帮助。另一个研究中，学生们说，如果同学需要借上课笔记是由于不可控的因素(如教授讲的不好)，而不是因为可控的因素(该同学不想做好笔记)造成时，他们会更愿意借讲座笔记给同学(Weiner, 1980)。如果一个人对于他所处的困境是负有责任的，我们较少可能会帮助他。

归因也会影响我们对需要帮助的人的情感反应。例如，Darren George(1992)研究了大学生朋友之间对于突发事件实际的帮助行为。他发现，如果一个人的朋友由于外界不可控的原因造成学业上的问题，比起由于个人责任的问题导致学业困难，这个学生会给予更多的同情和更少的气愤。

表 12-1 助人行为的归因理论分析

知觉到的个人需要的理由	对需要帮助人的情感反应	助人的意愿
不可控		
这个人控制力之外的因素。例如：一个人不工作是因为没有工作可做。	同情、可怜	高——这个人被知觉为值得帮助。
可控		
这个人可以控制的因素。例如：一个人不工作是因为懒惰不想工作。	生气、愤怒	低——这个人被知觉为不值得帮助。

总体来说，我们会对那些不是由于个人错误而忍受困苦的人给予同情和关心；会对那些由于个人责任而导致问题的人感到愤怒和轻蔑。将一个人需要帮助归因为可控的原因，可能会引起愤怒、规避和消极情感；相反，将一个人的需要归因为不可控的因素会引发同情并给予帮助(Schmidt & Weiner, 1988)。表 12-1 总结了归因对助人行为的影响。

12.6 接受帮助的体验

有时我们对于获得帮助是开心和感激的。被救生员从溺死的边缘救回来的游泳新手很感激能够活下来的，也会很感激他人的救助行为。一个士兵会喜爱和尊敬一队特别友爱互助的伙伴。但是也有一些例子，人们在获得帮助时会给予消极反馈。当父亲想帮助他 5 岁的儿子穿衣服时，小男孩可能会很气愤地坚持他可以自己穿好衣服。领救济金的人对待社工可能隐含着敌意而非温暖。这些例子说明，接受帮助可能是一种混合的恩惠，一些社会心理学理论有助于解释这些反应。

一、归因理论：对自尊的威胁

依据归因理论，人们会想要了解为什么他们需要帮助，为什么他人会帮助他们。如果人们将他们的需要归因为极端的、不可控的力量，而不是个人能力不足，他们就会保持积极的自尊。一些研究已经发现，如果人们相信他们的问题是由困难的情境而不是个人能力不足引起的，他们更可能寻求帮助(Fisher, Nadler, & Whitcher-Alagna, 1982)。

关于对提供帮助动机的归因也很重要。如果我们知觉为，人们帮助我们是因为他们真心地关心我们，关心我们的幸福，我们可能就会得到自我进步。另一方面，如果接受帮助意味着我们是无能的、失败的或依赖他人的，就可能威胁到我们的自尊(Fisher et al., 1982)。这种可能在 Graham 和 Barker(1990)教室助人行为的归因研究中得到了证明。给 5～12 岁的儿童看一组录像，录像的内容是关于一位小学教师和一群学生在一起解决数学难题的互动过程。在录像中，教师在教室里巡视，她停下来看了一眼一个男生的解答，然后什么都没说继续巡视。一会儿，她看了另外一个男生的进展，停下来给了他直接的建议："让我给你点提示吧，不要忘了你的十位数。"然后让被试评估两个男生的能力。在所有的年龄水平上，儿童都评价得到帮助的那个男孩在能力上低于没有得到帮助的男孩。很明显，一位教师有意给予的帮助可能会被接受者和旁观者都知觉为是接受者能力不足的一个表现。

对自尊的威胁可能会妨碍人们寻求帮助，甚至当他们极端需要帮助时也是如此。例如，人们有时不愿意向社会机构求助，就是因为害怕丢脸和尴尬(Willianson, 1974)。甚至在成人兄弟姐妹之间，尽管他们相互之间总是给予建议和帮助，但人们常常并不愿

意从兄弟姐妹那里寻求帮助(Searcy & Eisenberg, 1992)。

二、社会交换理论:受人恩惠的成本

提供帮助包括从一个人到另一个人资源的交换。依据社会交换理论(social change theory),我们对于获得帮助的反应,揭示了两方面的内容:我们从帮助中得到的利益,以及我们接受帮助带来的成本。当帮助行为可以回报,由此使关系中平等的均衡状态能够得以保持时,助人行为最令人感激。如果人们认为他们有能力以某种形式来回报这种帮助,人们才会愿意寻求帮助(Fisher et al., 1982)。如果人们有能力回报他们接受的捐赠,他们会更加感激捐助者(Gross & Latané, 1974)。在我们与亲朋好友的私人关系中,互相帮助是很典型的。朋友之间互相提建议,交换礼物,在主动持续的基础上相互帮助。知道自己过去曾经帮助过一位朋友,而且在将来也有机会得到他的帮助时,就会降低寻求帮助的成本(Wills, 1992)。

相反,如果双方关系中互相帮助变成一方的巨大付出,就会导致"欠债",并且造成这种关系力量的不均衡(Nadler, 1991)。例如,年轻人得到父母的金钱支持会感谢父母的帮助,同时也会感到接受帮助使得他们的父母有了更大的权力影响他们的生活。简而言之,不平衡的帮助会威胁到关系的平等,还会造成权力的不平等。

三、抗拒理论:自由的丧失

抗拒理论(reactance theory)也对接受帮助的体验提出了自己的理解。依据此理论(Brehm, 1966),人们希望最大化个人选择的自由。如果我们知觉到我们的自由受到了威胁,我们通常会表现出烦恼和敌意的消极反应。这种不愉快的心理状态被称为抗拒。预期会丧失自由的期望可能使我们反复强调我们的自主性。例如,当国外的救援组织批评美国的警察时,他们可能会象征性地证明自己的独立性,从而减少心理上的抗拒情绪。

接受帮助的人会知觉到失去大量的自由,这方面的证据来源于对领救济金者的研究(Briar, 1966)。接受调查的福利家庭中,接近70%的家庭表示,如果社工深夜意外地来探访,他们是不会抱怨的,甚至在他们知道这种情形是不合法的情况下也是这样。大多数家庭(67%)还说如果被要求接受婚姻咨询,不管他们是否认为有这个必要,他们都会感到有义务这么做。对于隐私和个人自由的侵犯很容易导致对提供帮助者的敌意(Gross, Wallston, & Piliavin, 1979)。

四、获取帮助的新方法:自我帮助群体与计算机

我们已经看到,接受帮助的体验并不总是积极的。有时,接受帮助会限制我们的自由,贬低我们的力量,降低我们的自尊。对这些过程的理解有助于解释:为什么有时人们对助人者的反应是消极或矛盾的;为什么人们有时不愿意寻求帮助,甚至在他们极度

需要帮助的情况下也是这样。社会心理学因素也解释了当前流行的两种帮助方式:自我帮助群体与计算机。

在自我帮助群体中,有着共同问题的人们一起互相帮助(Medvene, 1992)。有怀孕少女群体、受虐待的儿童群体、寡妇或鳏夫群体,还有大龄大学生群体。据估计,在美国有超过700万的人参加这种自助群体。自助群体最小化了接受帮助的成本,因为需要帮助的人们也有机会回报别人的帮助,而且了解到他人也存在相同的问题。

计算机使人们拥有了独特的机会使帮助来源于机器而非人类。现在,计算机被应用于讲授各种各样的课程,从拼音到国际象棋。这种计算机教学程序为用户提供帮助和建议,而且避免了学习过程中出现错误和问题时面对他人的尴尬。计算机辅助作用在 Karabenick 和 Knapp(1988)的研究中得到了充分体现。大学生在计算机上完成一项复杂而困难的任务。一半人被告之他们可以获得来自于实验助手的帮助,另一半人被告之他们可以从计算机上获得帮助。结果是非常清楚的。在人员帮助的条件下,学生们不愿意寻求帮助,只有36%的被试向实验助手寻求帮助;而在计算机帮助的条件下,有86%的学生至少寻求了一次帮助,而且多数学生不止一次地寻求帮助。通过提供不需要回报的私人帮助,计算机可以降低接受帮助的心理成本。

第14章将探讨得到社会支持对健康的好处,并继续分析接受帮助的体验

在本章的阅读中,你已经了解了大量关于助人行为的知识。现在,你理解了很多抑制助人行为的因素,例如有他人在场时的责任分散。你也知道,我们可以教育人们更加友爱互助,例如在电视里给儿童树立助人的榜样,或者教成年人救生技巧,使他们可以帮助需要的人。

研究表明,知道有些因素阻碍助人行为的人更可能克服这些障碍。其中一个研究是,大学生听一场讲座或看一场电影,内容有关亲社会行为以及旁观者效应如何抑制助人行为的发生(Beaman, Barnes, Klentz, & McQuirk, 1978)。2周后,在一个看起来无关的背景下,大学生们遇到了一个需要帮助的人,一个学生躺在走廊的地板上。一些学生遇到伤者时是单独的;另一些学生与一个对伤者毫无反应的实验协助者在一起。在所有的条件下,学习过亲社会行为的学生都显著更多地给予帮助。学习亲社会行为对你产生了那些影响?知识会增加你帮助困难者的意愿吗?

小结

1. 利他主义指帮助一个人而不期望得到任何报酬或个人利益。亲社会行为包括了任何帮助或想要帮助他人的行为,而不管助人者持有什么样的动机。

2. 决策理论强调导致亲社会行为的复杂的认知过程。潜在的助人者必须知觉到有人需要帮助,考虑个人的责任,权衡成本和利益,最后决定如何提供帮助。

3. 学习理论强调人们通过强化和榜样作用学习亲社会的行为和规范。

4. 进化理论家相信助人倾向是人类进化遗传的一部分。相反,其他人则强调,社会创造了助人

的规范，包括社会责任、互惠和公平规范。

5. 情境因素影响助人行为。他人在场的情况下，人们更少可能提供帮助。对于旁观者效应，存在多种解释，包括责任分散，他人对于个体如何解释情境的影响，对评价的担忧。其他影响助人行为的因素还包括天气、城市规模和时间压力。

6. 助人者的特征是重要的。当人们心情愉快、对需要帮助者满怀同情时，人们更可能提供帮助。依据消除消极状态模型，人们帮助他人是为了提高他们自己的情绪或减少自己的个人痛苦。确定“爱帮助人的人”特殊的单一人格特征的努力还没有取得彻底的成功。

7. 人们更多帮助那些他们喜欢和他们认为值得帮助的人。

8. 人们接受帮助的反应有时是感激和难堪的混合。接受帮助会降低个人自尊，让我们觉得欠了他人什么，还会威胁到我们的自由权。

9. 对于抑制助人行为因素的了解可以帮助人们克服这些障碍，以更加亲社会的方式行动。

自我思考

1. 对于“利他主义”和“亲社会行为”差异，你认为这是有用或重要的差异吗？为什么？

2. 对助人行为的进化论观点和社会规范理论进行比较。

3. 选择帮助陌生人的影响因素，例如他人在场、时间压力或情绪。简要描述一个你可以在公众场所进行的观察性研究来证明这些因素的作用。具体验证你的假设。

4. 社会心理学家相信，人们没有提供帮助不是因为冷漠，而是因为“情境的力量”。请解释情境因素如何阻止人们帮助陌生人的行为。

5. 如果你曾经为慈善机构、社区服务中心或其他组织志愿服务过，分析一下你参与服务的原因。你的动机与研究中的描述相似还是有所差异？

6. 在报纸、杂志或其他来源中，寻找一个关于助人行为的小故事。可以是一个人无私帮助他人的例子，也可以是某种情况下，人们未能帮助需要帮助的人。应用本章中的概念和研究结果对此故事加以分析。

7. 以你从本章中学到的内容为基础，给出三种父母鼓励孩子亲社会行为时可以采用的方法，并分别进行解释。

关键术语

利他主义	归因理论	旁观者效应
责任分散	移情	公平
评价忧虑	消除消极状态模型	互惠规范
社会责任规范	社会公平规范	个人痛苦
亲社会行为	抗拒理论	社会交换理论

新闻眼

“我想要感谢……”

每年,成千上万的观众坐在电视机前观看电影明星、电视明星、歌星、运动明星和选美冠军的颁奖典礼。社会规范表明,这些奖项的获得者应该慷慨地向帮助他们取得这一成就的人们表示感谢。为了避免让人感觉逞能或忘恩负义,他们应当感谢家庭、良师以及一切帮助他们成功的人们。事实上,当女演员 Maureen Stapleton 获得奥斯卡奖的时候,她对观众说:“我想要感谢我的家人、我的孩子、我的朋友和我生命里遇到的所有人。”(引自 Baumeister & Ilko, 1995, p. 191)但是这些公开的感谢真的是发自内心的吗?

Roy Baumeister 和 Stacey Ilko(1995)提出,感谢他人帮助的公开陈述通常都不是完全发自内心的。这些研究者推论说,个体通常会受到自我提高愿望的强烈驱动,这一现象在第 4 章中已经讨论过了。保持积极的自我概念的一种方法是夸张我们自身的天分和能力。依据此观点,承认我们接受了来自他人的重要帮助会降低我们积极的自我形象。然而,尽管我们希望成功的功劳都是自己的,但是有关文明和谦虚的社会规范要求,胜利者应该把功劳分给他人一些。这使得 Baumeister 和 Ilko 预期,对于近期的成功,人们在私下和公开场合给予的解释是不同的。具体而言,他们预期,公开陈述比私下讨论包含更多来自他人的帮助。研究者们将此称之为肤浅-感激假设(shallow-gratitude)。

为了验证此假设,要求大学生们“描述一件过去两年经历的重要成功事件”。公开条件下,要求被试在他们的描述内容上签名,并告诉他们要在一个小型的讨论会上读他们的描述。私下的条件下,被试的描述是匿名的。被试描述的故事在学生生活中是很典型的成功事件。例如赢得一场运动比赛,当选为学生会主席,或者在学业或艺术比赛中获奖。学生的描述被编码为获得直接帮助的描述(例如建议、金钱、物质材料)和情感支持(例如鼓励)。结果大体支持了研究者的肤浅-感激假设。

在公开场合比在私下场合,超过两倍的学生报告受到他人的直接帮助(47%对19%)。差异是非常巨大和显著的。得到情感支持的报告,公开场合(60%)也高于私下场合(35%),但是差异比较小,没有达到统计上的显著水平。还可以注意到,在两种条件下人们都更愿意承认得到情感支持而不是直接帮助。为了解释这种现象,Baumeister 和 Ilko(1995)提供了下列实例:“如果一个学生获得科学优胜奖,他更愿意感谢他的父母给予的鼓励,而不愿意承认他人在实验设计和实施过程中给予的帮助,因为后者会降低这个学生自己的作用”(p. 202)。

在公开场合比在私下场合更多地提及他人给予的帮助可能有多种理由。除了礼貌

和谦虚的社会规范，我们可能会担心那些听到我们的讲话的人会期望我们感谢他们，或如果声称是独自获得的成就会很快被人认为是吹嘘。Baumeister 和 Ilko 提出，他人对我们对成功陈述的反应可能使得我们做出更多的平衡，较少提到自己的功劳。此项研究的发现引起了大量的争议，研究结果对肤浅-感激假设的支持是很初步的，需要做出更多的研究帮助人们理解何时以及为何人们会感谢帮助过他们的人们。

13

攻　击

◇ 攻击的起源
◇ 攻击的定义
◇ 愤怒的来源
◇ 攻击行为
◇ 减少攻击行为
◇ 媒体暴力
◇ 亲密暴力
◆ 文化视角:荣誉文化:为什么美国南部暴力严重
◆ 新闻眼:约会强奸

一提起攻击和暴力,我们首先想到的通常都是个体间的犯罪行为。在美国,每年有超过2万起凶杀案,超过7.5万起强奸案,以及超过60万起袭击事件,而且这仅为已报告的数据。再加上未报告的案件,上述数目会更多。例如,据估计,每年实际的强奸案应为68.3万件。

事实上,美国拥有世界上最高的谋杀率。一项研究(Gartner, 1990)表明,美国男性的谋杀率比排名第二的国家——芬兰要高出3.5倍。美国女性的谋杀率是排名第二的加拿大的2.6倍。与大多数国家相比,美国的谋杀率更高。例如,美国男性的谋杀率将近是英格兰和威尔士的16倍,女性谋杀率则高出将近5倍。人际暴力和攻击是市中心的非裔美国人居住区面对的最迫切的问题,而且谋杀是导致15~29岁非裔美国男性死亡的最主要原因(Anderson, 1994)。

是什么原因造成了上述的这些统计数字?专家做出了一些解释(Kammeyer, Ritzer, & Yetman, 1992)。与其他国家相比,美国经济资源的分配是比较不均衡的。当穷人较多或是国家内部各阶层之间存在实际的经济差异时,这个国家的谋杀率就较

高。另一种解释认为,这是由于美国的社会整合水平较低造成的。也就是说,存在着许多不同宗教、不同语言的群体,以及社会的不稳定性,还有世界最高的离婚率,都是造成美国高谋杀率的原因。第三种解释与人口的年龄分布有关。任何国家,如果15~29岁的人口比率较高的话,谋杀率也会较高,而美国正是这样的一个国家。通常该年龄段的人不是生活于传统家庭,而传统家庭对暴力行为具有遏制的作用。过多官方许可的暴力行为会使谋杀率增高。如果一个国家的政府从事"合法"的暴力,比如使用死刑或是参与战争,谋杀率也会增高。这两种情况在美国都是存在的。最后,在美国枪支的使用许可也是不可忽视的一个潜在原因。由于美国国会保护枪支的持有权,所以在美国持有枪支的个人数量相对来说比其他国家都要高,当然,这些枪支有时会被用于谋杀。

大多数的暴力行为都是与我们关系最密切的人所为——暴力指向我们的家人、配偶、孩子与恋人。根据美国的一项调查(Straus & Gelles, 1986),平均每年有16%的已婚成年人对配偶实施某种生理上的暴力行为。在美国每年有将近160万的丈夫对妻子进行严重的暴力行为(拳打脚踢,使用枪支或刀)。类似的,父母对自己的子女也有令人惊讶的暴力行为。这项研究也表明,有10%的父母会使用东西打自己的孩子,另外有55%用手打耳光或是打屁股。在大学生中间,"约会强奸"现象引起了越来越多的注意。研究显示,45%的女大学生有过强迫的或非自愿的性交经历,而这正是强奸的法定标准(McCaul, Veltum, Boyechko, & Crawford, 1990)。

暴力和攻击在全球范围内普遍存在。每10年都会发生大约50场战争,大多数都是由那些被贫穷、疾病以及大量问题严重困扰着的第三世界国家发动的。最大的威胁来自于潜在的核战争。截至1980年,美国就已经拥有超过1000枚洲际弹道导弹(ICBMs),每一枚的爆炸力都相当于700枚原子弹。虽然苏联的解体已经降低了与美国进行核战争的可能性,但是其他国家也拥有核技术,这都是焦虑和威胁的主要来源。

也就是说,攻击是社会心理研究的一个重要课题,这已经成为并不令人惊讶的事实。在这一章里,我们将对攻击行为的来源以及减少暴力的方法进行介绍。另外对电视、电影中所展现的暴力可能产生的影响以及性暴力进行探究。

13.1 攻击的起源

科学家对攻击的起源进行了长期的争论。弗洛伊德(Freud, 1930)认为我们具有攻击的本能。基于死亡本能(thanatos)理论,弗洛伊德认为攻击可以向内转化为自毁行为,或是向外转化为对他人的攻击。虽然弗洛伊德认为攻击是可控的,但是他也认为攻击是不可能被消灭的,因为这是人类的天性。而且,攻击的表达是一种宣泄。当我们向外对他人或向内对自我进行攻击时,被抑制的攻击本能就减少了,当它再次升高时,又会出现类似的情况。

虽然大多数科学家不再接受攻击源自死亡本能这一观点,但都一致认为攻击的确

是人类与其他很多物种所共有的一致性的遗传倾向(Potegal & Knutson, 1994)。诺贝尔生物学奖获得者洛伦兹(Konrad Lorenz)认为攻击本能具有进化意义。在动物中,雄性之间的攻击是最普遍的形式,通常由与雌性进行交配所产生的竞争引起。由于较强壮较有优势的雄性打败了那些弱小或是附属的个体,那些有优势的雄性基因就会传给下一代。保护子女免于遭受捕食的雌性攻击也是许多物种所具有的现象,是具有适应性意义的。生存下来的子女会将它们的基因代代相传。

进化论生物学家建立的社会生物学领域,是以洛伦兹的本能理论及其他生物学观点为基础的。社会生物学家认为社会行为的所有方面,包括攻击,都可以用进化的观点来解释(Buss, 1996; Buss & Kenrick, 1998)。由于攻击可以帮助雄性得到想要交配的对象,以及帮助雌性保护子女,所以自然选择定律使得这些攻击形式得以延续。

虽然许多社会心理学家接受了社会生物学的观点(如:Buss, 1996; Buss & Kenrick, 1998),其他人则相信这只是人类攻击来源的一部分。相对于动物的攻击行为来说,人类的攻击要复杂得多,采取的形式也不同,而且通常发生于不同社会规范下的截然不同的社会情境中。继而,虽然社会生物学观点可以对人类攻击行为的基础进行解释,但是它仍然不是一个可以充分解释人类攻击行为的理论。

但这并不是说生物学在人类攻击行为中只起了一个很小的作用(Geen, 1998)。比如,已经有足够的证据表明,生理攻击受雄性激素以及其他生物化学因素的影响,例如低血糖,另外也与不同的脑活动模式相关(Harmon, Jones & Allen, 1998)。还有证据显示,人类攻击(Miles & Carey, 1997)和犯罪行为(DiLala & Gottesman, 1991; Stolberg, 1993)中似乎有很重要的遗传基因因素。某些特定的反社会攻击行为具有高遗传性,而且在家族中的表现很明显(Miles & Carey, 1997)。虽然这个观点是有争议的,但是攻击性在个体的一生中是很稳定的,相对没有攻击性的人倾向于保持这种特征,而攻击性强的个体也会将这种特性延续到成年(Huesmann & Moise, 待发表)。家庭环境是影响攻击行为的强有力因素(Miles & Carey, 1997)。无论基因和生化因素对攻击的作用是怎样的,我们可以肯定的是,社会因素极大地影响了人类对攻击的表达,现在我们就来讨论它。

13.2 攻击的定义

虽然似乎大家都懂得攻击是什么,但对于如何精确定义攻击,人们的意见又很难达成一致(Geen, 1998)。对"攻击"最简单而且受到学习理论或行为学家欢迎的一个定义是:攻击是对他人的伤害行为。该定义的优势就是行为本身决定了自身是否具有攻击性。但是,攻击具有许多不同的形式,它包括生理攻击、言语攻击、愤怒以及敌意(Buss & Perry, 1992),它们的决定因素以及造成的后果都是各不相同的。

第一,该定义忽略了行为发出者本人的意图,而这一因素又是非常关键的。如果我

们忽视了意图,有些故意伤害他人的行为可能就不会被贴上"具有攻击性"的标签,因为这种行为可能是无害的。设想一个被激怒的男性对商业上的竞争对手开枪,而凑巧枪没有上子弹。这个行为没有造成伤害,但我们仍然认为这是个具有攻击性的行为,因为该男性被激怒而且想要杀死某人。

忽视意图也会造成相反的错误:根据字面的定义,我们也会把一些本没有攻击性的行为贴上攻击性的标签。如果一个高尔夫球手不小心击中了一位观众,那我们能说这种行为是具有攻击性的吗?它的确是对人造成了伤害,但可以确信的是,没有人会认为这个高尔夫球手是具有攻击性的。类似的,有些人行为的目的是要帮助他人,但会给人带来痛苦,比如医生给病人固定断骨。

如此说来,我们需要对具有伤害性的行为和具有伤害性的意图做出区分。在这里攻击(aggression)被定义为试图伤害他人的行为。该定义在实施过程中是比较困难的,因为这不能依据单一的可观察的行为。通常来说,了解一个人的意图是很困难的。但是我们至少可以接受这一界定,就是攻击只有在包含意图的概念时才具有意义。

第二个需要做出区别的是反社会攻击(antisocial aggression)和亲社会攻击(prosocial aggression)这两个概念。通常来说,我们认为攻击是有害的,但是有些攻击行为却是有益的。例如,当警察将杀害无辜群众或是绑架人质的恐怖分子击毙的时候,我们都会对警察的行为叫好。这里的关键是攻击行为是违反了还是支持了普遍接受的社会规范。无正当理由伤害他人的犯罪行为——例如袭击和殴打、谋杀以及群殴,都是违背社会规范的绝好例子;因此,它们都被描述为反社会行为。但是,有许多攻击行为实际上是受社会规范支配的,所以被定义为亲社会行为:例如法律条款的强制执行,适当的父母教养行为,或是在战争时期对命令的服从等都被认为是必须的。

有些攻击行为是介于反社会和亲社会行为之间的行为,我们称之为许可的攻击(sanctioned aggression)。这类攻击包括那些不是社会规范所要求的,但是又不超出社会规范范围的行为,它们并不违反普遍接受的道德标准。例如,裁判责令犯规的选手退出比赛,这种行为被认为是他应有的权力。所以店主对袭击自己的人进行自卫反击也是合法的。进而女性对强奸犯的反击行为也是如此。这些行为无一是人所必需的,但是它们都是在社会规范所允许的范围之内的。

第三个有用的区分是攻击行为和攻击性情感,例如愤怒(anger)。我们的外显行为并不一定总是可以很好地反映我们的内心情感。有些人内心已经很愤怒了,但是并不会做出外显的伤害他人的行为。社会对于大部分攻击行为都不给予鼓励并会给予谴责。事实上,如果人们不能在大多数情况下控制自己的攻击性情感,那么社会将无法存在。我们不可能允许他人随心所欲地打人、砸玻璃或是表现暴力行为。社会对这些表达方式有着强有力的限制,以至于即使是那些常常感到愤怒的人,也极少会做出攻击行为(Lore & Schultz, 1993)。

为了对激起愤怒以及阻止其转化成为攻击行为的影响因素同时进行考虑(Potegal

& Knutson, 1994),我们必须弄清楚两个不同的问题:是什么导致了攻击性情感,以及是什么导致了攻击行为?

13.3 愤怒的来源

攻击性情感是一种内在的状态,是不能够被直接观察到的。我们都有过愤怒的体验,而且事实上,我们每个人都或多或少有过想要伤害他人的想法。确实,大多数人在一天或一周内会至少有数次感到轻度或是中度的愤怒(Averill, 1983)。是什么造成了愤怒呢? 在这里我们将要讨论两个主要因素:受他人袭击以及挫折。我们可以看到,受害者对攻击者动机的理解对愤怒的产生也起到了重要的作用。

一、袭击

愤怒最通常的来源之一就是受他人袭击或侵犯。想像一下,自己正在红灯下等待,而当灯刚刚变绿的时候,后面的司机就拼命地按喇叭;或是自己正在读报纸,而出乎意料的是,突然一杯水冲着你的脖子倒了下来;或是一个学生上课发言时,有同学反对他的观点,并当着同学的面儿说他的观点是很愚蠢的。在所有的这些情境下,一方都做出了令另一方不愉快的举动。根据受伤害人所做出的反应,我们可以看出他将此行为感知为一种只是令人讨厌的打扰行为还是一种攻击行为。个体很有可能会感到愤怒,并且感到受到问题制造者的侵犯。各种各样令人厌恶的刺激都会引发攻击。

人们通常对攻击做出报复的反应,正所谓“以牙还牙”,这会使攻击行为升级。群殴的起因经常是一点儿小事儿,而却以杀人结尾。类似的,家庭暴力通常也会愈演愈烈。家庭暴力的案例中有时并不只是一个攻击者,一个受害者的模式,而是配偶之间或是父母与子女之间相互的暴力模式(Straus, Gelles, & Steinmetz, 1981)。攻击引发报复,暴力行为由此升级。

二、挫折

挫折是愤怒的第二个主要的来源(Geen, 1998)。挫折(frustration)是指在达成某一目标时所受到的干扰或是阻碍。当一个人想要到达某处,想做某个动作,或是想获得某些东西,而又遭到阻挠,这时他就会感到受挫。

正如第1章所介绍的那样,心理学的一个基本原则就是挫折会引发攻击性情感。耶鲁大学的 Dollard 和 Dood 等人是该领域研究的先驱。他们断言,“攻击总是挫折的结果……攻击行为的出现预示着挫折的存在,相反的是,挫折的存在也总导致某种形式的攻击。”(Dollard, Dood, Miller, Mowrer, & Sears, 1939, p.1)

Barker, Dembo 以及 Lewin(1941)对挫折所导致的行为结果进行了一个经典的研究。该研究中,向一些儿童展示了一间放满诱人玩具的房间,但不允许他们进入该房

间。他们站在房间外面眼巴巴的看着那些玩具，想得到那些玩具，但这是不被允许的，他们必须等一段时间才能玩儿那些玩具，而另一些儿童可以直接得到那些玩具。玩玩具时，那些受挫的儿童把玩具朝地上、墙上扔，这些行为通常具有很强的破坏性，而那些没有受挫的儿童通常要安静一些，破坏性也要低一些。

家庭生活是挫折的一个主要来源。令人惊讶的是，在美国，家庭中最主要的冲突来源都与家务有关。家庭成员无休止地为该谁清洁或是花多少钱清洁房间、伙食的质量、倒垃圾、除草以及维修家具电器而争吵。有 1/3 的配偶认为他们总是对家务方面的事情意见不一致。紧随其后的冲突依次与性、社会活动、金钱以及孩子有关(Straus et al., 1981)。

经济问题在家庭内产生的挫折程度非常的高。工人阶级的家庭中存在的家庭冲突以及家庭暴力要比中产阶级的家庭多；此外，养家者失业的家庭以及子女人数特别多的家庭也有较多的家庭冲突和家庭暴力(Straus et al., 1981)。当然，许多有很多子女以及勉强收支平衡的工人阶级家庭是充满温情的，相对来说冲突及家庭暴力要少一些。但平均来说，这种生活压力造成了较大的挫折，而且最终造成了较多的暴力行为。

挫折的影响更多的是从广泛的社会角度来考察的。对于每一个人来说，经济压力都会产生挫折。随之而来的就是各种形式的攻击行为，这是很普遍的。例如，二战之前，美国南部的经济绝大部分依赖棉花。Hovl 和 Sears 发现 1882～1930 年间，在美国南部，较低的棉花价格与对黑人动用较多的私刑有关。棉花价格下滑代表了经济的萧条时期，这造成了挫折感，并导致较多的私刑这样的攻击行为(参见 Catalano, Novaco, & McConnell, 1997)。

与工作有关的问题也是造成挫折以及愤怒的一项主要来源。一项对工作女性的研究表明，与上司和同事期望的冲突、工作不满意感以及感知到的技能不熟练程度都是她们总体敌意水平的重要预期因子(Houston & Kelly, 1989)。这些例子表明，敌意是挫折的产物。

易怒性格与暴力是密切相关的，这种关系也反映了挫折感。即便是在古罗马人的作品中，易怒性格也是与更多的攻击行为联系在一起(Anderson, Bushman, & Groom, 1997; Cohn & Rotton, 1997)。易怒性格能够增强敌意情绪，并使人对他人有更多的敌意想法(Anderson & Anderson, 1996; Anderson, Anderson, & Deuser, 1996)。另外，易怒性格所带来的怒气以及不适也会被错误地归因于人际间的紧张，而这会引发攻击(Anderson, Andeuser, & DeNeve, 1995)。稍后我们就将看到，归因对于攻击的发生具有核心的地位。

最初的挫折-攻击理论认为，攻击总是由挫折引起的，而且挫折总是会引发攻击(Dollard et al., 1939)。而目前看来，上述假设中的两个“总是”都是错误的。虽然挫折通常激发了愤怒，但是有些情况下这个对应是不成立的；而且，愤怒的增加并不总是导致更多的攻击行为。在本章中我们可以看到，挫折以外的其他因素也会导致攻击行为。

三、报复的期望

使攻击行为逐步升级的另一个因素是报复动机。实验研究表明,愤怒且想进行报复的男性更倾向于记住负面信息,甚至包括那些与他们愤怒最初来源无关的信息。简而言之,期望能够进行报复的人更容易对各种类型的事物感到生气,愤怒持续的时间也更长。相对来说,如果没有进行报复的期望,愤怒与不愤怒的男性在对负面信息的回忆上没有显著的差别(Taylor, 1992)。愤怒与预期报复使人记住负面想法,因此使得一个攻击导致更进一步攻击的可能性增加。

四、竞争

虽然大多数关于攻击的研究都对先前情绪上的事件进行了研究,例如生气和受挫,但是 Deutsch (1993)提出了“无情感参与的攻击”,也就是说,与情绪状态无关的攻击性可以在竞争情境中产生的。例如,他认为竞争性的环境常常是发怒、争吵以及攻击等破坏性模式的征兆。而当环境是合作性的时候,不容易产生攻击行为。在一项检验该理论的研究中(Anderson & Morrow, 1995),被试首先被引入一个具有模棱两可攻击性的竞争环境中。然后,当被试玩“马里奥兄弟”这一电视游戏时,相对于被引导认为该情境是合作性的被试来说,那些被引导认为该情境是具有竞争性的被试消灭的不是必须要杀掉的游戏角色要更多一些。Deutch 的论述是很重要的,因为它表明攻击可以由情境引发,与被试的情绪状态是完全无关的。情境中的攻击线索对那些倾向于有外显攻击行为的人来说可能是很重要的。例如,具有高攻击性格的人,也即攻击性特质高的人,比攻击性特质低的个体更容易建立与攻击相关的认知网络。这就使得环境中的攻击性提示会更易于引发攻击行为(Bushman, 1996)。

五、归因

大多数情况下,攻击或受折必须被知觉为有伤害意图时,才会导致愤怒与攻击行为。人们的攻击倾向性通常依赖于对方行为背后明显的动机或意愿,而不是对方行为本身——尤其当这些行为具有挑逗倾向时更是如此。从归因角度来讲,当攻击或挫折被意识到是由他人有意造成的时候,也就是处于他人内在控制之下时,愤怒就成了最可能的反应(Betancourt & Blair, 1992; Weiner, 1982)。然而,如果受害者把受到的攻击或挫折归因于环境的不良,也即超出施挫者的控制,那么这样的事件不会引起很大的愤怒。例如,我们会发现某个雇员如果因老板不喜欢而不是经济不景气、公司要破产而被解雇的话,他会更加愤怒。事实上,有研究调查了使人们感到愤怒的情形,结果显示:在59%的情况下,愤怒针对被知觉为故意与无理由的行动,28%针对的是潜在的但可以避免的意外或事件,只有2%针对的是不可避免的意外或事件(Averill, 1983)。

Greenwell 和 Dengerink(1973)的实验清楚地揭示了知觉到的内在控制在愤怒产生

过程中所充当的角色。实验要求男大学生完成一个虚构的对抗竞争任务。双方都被允许去电击对手。他们收到假定是来自对手的信息，信息指出：(1) 他有意地随着实验次数提高电击的设置；(2) 他有意地把电击设置保持在一个恒定而且适中的水平。每个小组当中，一半参与者受到的实际电击强度会增强；而另一半人所受的电击强度保持不变。结果表明：对手的意图比其所给予的实际电击强度对被试电击设置的调整更加重要。

提供强化或弱化攻击性行为的原因的时机也很重要。如果人们在受攻击之前就已经了解对方这样做的理由，那么他们就不大可能发怒或变得有攻击性。当一个人已经气得七窍生烟之后再解释合理的原由，不大可能会减少愤怒。为了证明这种情况，Johnson 和 Rule(1986)让一位实验协助者去激怒一些男大学生被试，他一面突然弄出大的噪声，一面将被试写的文章批得体无完肤，说他们是没有创意的差劲学生。后来，以假装评估实验协助者的文章为幌子，被试得到机会制造噪声报复实验协助者；并得到可以弱化这位实验协助者行为的攻击性行为的信息：他在一个重要的期中考核中得了低分，使得他无法进入一所医科学校。这个弱化信息只有在受侮辱之前提供给被试时，才能减轻被试的心理刺激和攻击。

如果受到的攻击或刺激导致了非常大的愤怒，那么就连提前告知环境不良或他人目的等弱化信息也几乎不起作用了(Zillmann, 1988)。家庭暴力通常是在没有了解对方行为动机，而使争论逐渐升级后发生的。在这些情况下，弱化信息可能会来得太迟，或者是在白热化的冲突当中发挥不了作用。有时人们真的会在“怒发冲冠”时杀人，而无论他们得到什么劝告。

道歉同样可以避免攻击行为。一般而言，如果人们为了本来可能会导致攻击的行为道歉，我们对他的判断就不会过于严厉。在日本的一个研究中，一些大学生受到别人伤害后得到(或没得到)道歉，研究表明被试在得到道歉后更愿意抑制自己的攻击性。然而，当伤害很严重时，道歉的作用也会降低(Ohbuchi, Kameda, & Agarie, 1989)。

六、归因和长期性的攻击倾向

攻击倾向在儿童时期一直保持，非常稳定(Olweus, 1979)。那些开始上学时就具有攻击性的儿童会在他们在校的前几年一直保持下去。攻击倾向在童年是很重要的，因为它可以预期一些严重后果，比如学习成绩不好，少年辍学，不良行为，甚至是犯罪和心理治疗等(Hudley & Graham, 1992)。

与在突发的攻击性事件中一样，归因在长期性的攻击行为中也可以发挥作用。具有长期性攻击倾向的儿童通常对他人意图具有典型的归因偏差，总是设想别人怀有敌意并抵抗他们，尤其是处境模棱两可时更是如此(Dodge, 1986; Dodge & Coie, 1987)。例如，当一个儿童被要求想像，同伴扔出皮球砸到自己的时候，有长期性攻击倾向的儿童会比没有长期性攻击倾向的儿童更容易相信那个同伴是故意这么做的。

对意图的归因偏差反过来便会激起报复行为。由于有攻击性的儿童通常会对意图进行不恰当的归因，他们便会觉得有正当的理由以攻击方式进行报复。例如，Graham, Hudley 和 Williams(1992)发现，与不具攻击性的少年相比，具有攻击性的少年对他人意图有更多的归因偏差，更易怒，更易造成攻击行为。除此之外，在愤怒和攻击行为发生之前便产生了这种归因偏差，这意味着归因造成了接下来的攻击行为。

Graham 和她的大学同事推测，如果归因偏差导致了攻击行为，那么其改变归因方式可能就是对具有长期攻击性儿童的一个有效干预方法。他们开发出一个 12 疗程的干预用来训练非裔美国男青年对同伴的模糊刺激做出非敌视的判断。这种干预教会学生理解意图的真相，分清有意和无意的区别，并教导他们在模糊的负面社会结果发生后，对其意图做出非敌意的归因。例如，要求他们认识到一个皮球被同伴扔到自己头上是多么容易偶然发生的事情。

12 个疗程的干预之后，研究者发现这些儿童对敌意意图的知觉显著的降低，对采取攻击行为的赞许下降。除此之外，这些男孩的班主任也认为他们比接受干预之前攻击性明显减少。重要的是，老师们并没有意识到这些孩子接受过干预！更令人信服的是，当这些儿童实际经历到来自同伴的挫折时，与有长期性攻击倾向且没有接受干预的儿童相比，接受干预的孩子更不会对伙伴的意图作敌意归因，也较少地攻击这位同伴。研究表明，改变对无意图的负性事件的归因能够降低原本被认为是公正的报复性的攻击行为(Hudley & Graham, 1992)。

13.4 攻击行为

愤怒和攻击的关系是什么？被攻击和受挫促使人产生愤怒(Geen, 1998)。然而，愤怒的人并不总是采取攻击行为。在前面提到的调查中，人们报告说在感觉愤怒时，只有 10%的情况下进行了人身攻击，有 49%的情况下是口头攻击，60%的情况下是各种无攻击性的指责(Averill, 1983)。事实上，人们习惯于在感到愤怒的时候不采取攻击行为，然而通常他们仍然感觉有这样做的冲动。

人们在没有发怒的情况下也可能带有攻击性。一个步兵通常不会对不知名的，而且常常是看不见的，与自己一样害怕的一个敌人生气，但是却会遵从命令杀死对方。感受可以在一定程度上控制行为，但其他因素也会发生作用。我们将对攻击行为本身，控制攻击行为发生时间和程度的社会标准，以及攻击要达到的目等方面进行研究。在这样做之前，有必要先讨论心理学家研究攻击行为时所采用的不同方式。

一、攻击的实验研究

攻击行为本质上是对人有害的。那么我们怎么对它做实验的研究呢？有三种技术已经被广泛地应用并将贯穿于本章之中。第一种技术是让被试接触到攻击行为，然后

观察攻击对他随后行为的影响。这种技术经常被用于儿童。例如，让一个孩子观察成年人对待玩具是不是具有攻击性，然后观察这个孩子对待同样或相似的玩具的行为。

电击-学习技术(shock-learning technique)由 Arnold Buss(1961)设计，包括一个不知情的被试和一个实验协助者。两人都被告知实验是研究惩罚对学习的影响。协助者扮演学生而被试扮演老师。当协助者(学生)犯错误的时候，被试(老师)将给予学生一种电击(有时候是巨大的噪声)作为惩罚。实际上并没有真实的电击或噪声存在，但被试以为自己真的惩罚了学生。协助者(学生)按照事先安排好的顺序犯错，被试(老师)可以按照自己的意愿去决定给予多长时间和多大强度的电击惩罚。以惩罚的延续时间和强度来测量攻击性。

电击-竞争技术(shock-competition technique)是由 Stuart Taylor(1967)发展出来的。两个不知情的被试被告知他们将在一个反应时的竞争任务中互相对抗。在每次对抗中，允许被试设置电击(或巨大的噪声)的档次，如果对手失败，将受到这样的惩罚。事实上，竞争结果(谁赢谁输)和双方接受到的电击强度由实验者设置。

这三种技术已经被广泛应用。当然，后两种技术面临着伦理问题。它们都依赖于对被试的欺骗，所以不可能在充分告知的情况下取得被试的同意。并且，被电击和电击他人都是有害的。另一方面，了解攻击行为和如何控制它对社会有着巨大价值。如果研究的成本很高，它具有的潜在益处或许也很高。

二、习得攻击性

人类攻击行为的一个主要机制是后天习得(Miles & Carey, 1997)。一个新生的婴儿非常冲动地表达攻击性感受。无论何时他受到一点挫折，不论何时他想要的东西被拒绝，他就气愤地大哭，挥舞胳膊，击打任何伸手可及的东西。在生命早期，婴儿意识不到其他人的存在，因此想不到别人会故意伤害自己。当婴儿确实发现存在别人时，他会连续地发泄愤怒，这些愤怒可能大部分是针对这些人的。

然而，当个体成为成年人时，这些发怒的冲动和攻击反应大部分会受到控制。这种发展主要是因为学习。我们学会在某些情况下采取攻击行为，在其他情况压制愤怒；学会对某些人(例如兄弟姐妹)可以进行攻击，但对其他人(比如政府官员)不可以；学会对某些挫折可以有攻击反应，而有些不可以。这些习惯对我们控制自己的攻击行为有至关重要的意义。

模仿　模仿(imitation)是决定儿童行为的一个重要机制。所有人，尤其是儿童，有强烈地模仿他人的倾向。小孩看到别人用刀叉吃东西，便会试着照样做。不久，小孩也使用刀叉了。这种模仿延伸到现实中的各种行为，包括攻击行为。儿童观察到他人具有攻击行为或控制攻击行为，他们会照着做。因此，儿童自身的攻击行为是由他们观察到的别人的行为而塑造和决定的。

一个由 Albert Bandura 和他的同事(Bandura, Ross, & Ross, 1961)进行的实验说

明了攻击行为的模仿学习。儿童观察成年人玩弄拼贴玩具和一个 Bobo 娃娃(一个 5 英尺高的充气塑料玩具)。在一种情况下,成年人开始装配拼贴玩具大概 1 分钟,然后把注意力转移到了娃娃上面。他接近那个娃娃,击打它,坐在它上面,用槌棒打它,把它扔到空中,并且满屋子的踢它,同时一直喊这样的话:"打你的鼻子","打倒你","逮住你",等等。他这样做了 9 分钟,孩子一直在观看。在另一种情况下,成年人安静地装配拼贴玩具,完全不理会那个娃娃。一段时间之后,每个孩子都受到轻微的挫折,然后单独和一些玩具呆 20 分钟,其中包括一个三英尺高的 Bobo 娃娃。孩子们的行为在图 13-1 中给出。他们倾向于模仿成年人的行为。那些看见成年人攻击行为的孩子要比那些看到成年人安静地装配拼贴玩具的孩子对玩具娃娃更具有攻击性。第一组击打、踢、用槌子攻击娃娃,并且会说出与那些表现出攻击行为的成年人十分相似的话。

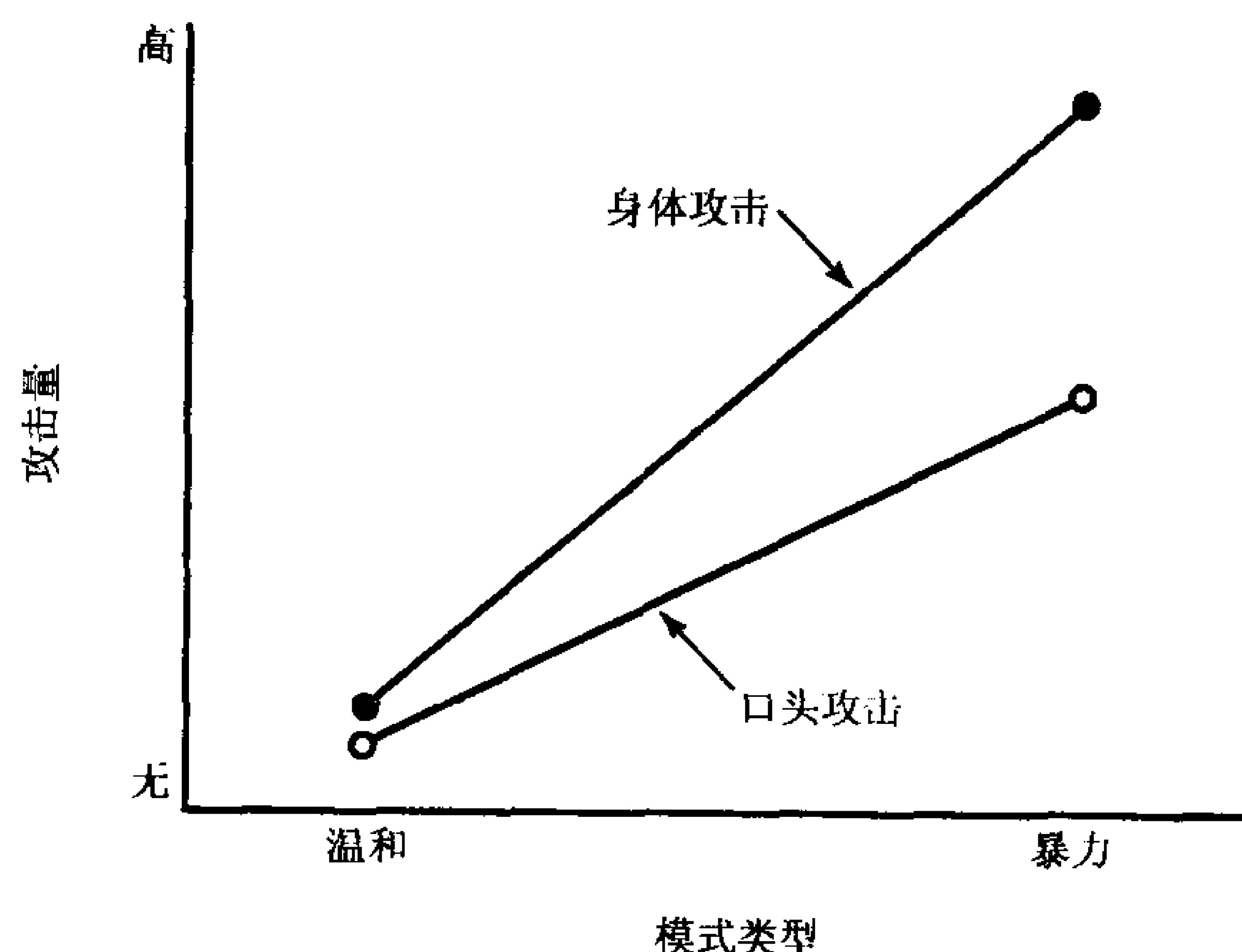


图 13-1 目击暴力和温和模式的儿童的攻击行为

直线代表儿童看完以上模式类型后,对 Bobo 娃娃施加的身体和口头的平均攻击量。

引自:Bandura, Ross & Ross, 1961.

这些实验的一个重要理论主张是:儿童通过观察他人从事某些特定的攻击行为而学到这些攻击行为。当成年人的行为被强化并且环境增强成年人榜样的形象作用时,这种照猫画虎的学习就很可能得到增强。可以预测,在 Bandura 的实验中,更多的模仿性攻击会在如下情况中发生:(1) 榜样被嘉奖;(2) 榜样与儿童同一性别;(3) 榜样与儿童曾经具有教育关系,比如朋友或老师(Bandura, Ross & Ross, 1963)。

这些在特定环境下学会攻击特定玩具娃娃的儿童会不会在不同的情况下攻击同样或不同的娃娃呢?这种模仿性学习扩展到什么程度就会引起儿童对同伴的攻击?这点还不清楚。然而,可以肯定的是这些儿童将会比以前更具攻击倾向。通过模仿学习,这些儿童表现出更多的攻击行为。

强化 学习攻击的另一个机制是强化(reinforcement)。当一个特定的行为被奖励时,人们倾向于在将来重复这一行为;当它被惩罚时,我们不大会重复它。例如,一个男

孩被另一个孩子在学校打倒后哭着回家,他的父亲责备他没有回击。下一次发生同样事情时,这个男孩便回击了,即使带着一鼻子血迹回到家,他的父亲还是热情地夸奖他。这样的方式使儿童学到进行报复性攻击。在一项研究中,被试攻击同伴的行为得到口头强化("很好","你干得不错")(Geen & Pigg, 1970)。控制组被试对同伴进行攻击,但没有受到奖励。被强化的被试比没有强化的被试加强了攻击行为。我们可以举出很多其他例子得出相同的结论:攻击行为主要是习得的反应,而强化是助长攻击行为的主要因素。

儿童不会没有选择的进行模仿;他们模仿某些人多于另一些人。与其他人一样,被模仿者越重要、越有权力、越成功,儿童模仿得越多。同样,儿童模仿最多的是他们经常看到的人。父母一般符合所有这些要素,并且他们是儿童早期的基本楷模。因为父母不仅是儿童的主要模仿对象,而且是强化的主要来源,所以孩子未来的攻击行为很大程度上依赖于父母怎么对待孩子和他们自己的行为。

这种强化和模仿对父母的依赖产生了一个有趣的结果。因为攻击行为而对儿童进行惩罚也许是教育儿童不要有攻击行为的一个有效途径,但它常常会产生相反的效果。因打架而受惩罚的儿童在家里攻击行为会较少。家里是被惩罚风险最大的地方,因此在家里,惩罚威胁具有最强烈的抑制效果。不幸的是,当孩子在外面时情况通常就不一样了。在家里因为攻击行为受到严厉惩罚的儿童在外面更有攻击性(Sears, Whiting, Nowlis, & Sears, 1953)。

对这种效应的解释是:儿童模仿了父母的攻击行为。当处于优势地位的时候,他表现出父母对待他的方式。父母的行为是攻击行为,他也如法炮制。惩罚一方面教育他不要在家里表现出攻击行为,但同时又教育他在处理问题的时候攻击行为是可接受的。无论父母的愿望是什么,父母的一言一行,儿童都会照着做。

三、攻击基模

强化、模仿和观察他人的攻击行为可能都会结合到一起,产生攻击基模。如我们在第2章里所见,基模是某一生活范畴内信念的有组织、有结构的集合。在攻击行为方面,人们对于攻击的合理性,攻击可能发生的环境,以及怎样表达攻击(例如,是以愤怒的情绪对待他人还是袭击和攻击他人)等,发展出一些有组织的、相互联系的信念。通过观察和学习,儿童可能开始发展攻击基模,当其与生理过程(例如心理唤醒)结合时,可能会导致他们采取攻击行为的高风险。在特定环境风险因素(如家庭暴力和长期接触邻里暴力)的作用下,攻击基模发展并导致攻击行为的可能性会增加。一旦这种基模产生,攻击行为就可以依靠个体发展的攻击基模的稳定性来保持(Huesmann, 1997, 1998; Huesmann & Guerra, 1997)。媒体对暴力的渲染可能是有助于发展并保持这些攻击基模的一个重要因素,比如一本我们随手翻看的出版物。

四、社会规范

对攻击行为决定因素的关注有时会模糊这样一个事实:包括人类在内的所有物种,都已经演化出对攻击行为强有力的抑制和社会控制。只要自己愿意,我们就可以有选择地使用攻击策略或压制攻击行为。人类对于调控个体攻击行为的发生及其发生频次的社会控制极其敏感(Lore & Schultz, 1993)。通过模仿和强化,我们知道什么时候、怎样以及对谁的攻击是适当的。人们学会对于特定的线索是否要进行攻击。什么线索与表达攻击相联系,什么线索与抑制攻击相联系,这些都受到社会规范的严格限定。我们学习这些社会规范以适应不同的特定情境(Huesmann & Guerra, 1997)。

如果你是一个男孩,你可能被教育,当另一个男孩打你的时候去还击是正确的,但是你去攻击一个女孩或一个残疾小孩是不对的。大部分的女孩被教育禁止打人! 你懂得对批改作文的老师或每到 12 月份都给你一块水果蛋糕的祖母大喊大叫是不好的。一辆汽车在绿灯而不是红灯的时候停在你前面,你对它按喇叭是应该的。当然,一些攻击行为是冲动的,有的是不合时宜的。然而,那些从人类各种文化和亚文化发展起来的复杂而琐碎的社会规范控制着攻击行为,这一控制的程度让人印象深刻。

这些社会规范划分了哪些攻击是反社会的,哪些是可以接受的,哪些是社会需要的。打一个不听话的 12 岁孩子的屁股通常被当做是符合社会需要的攻击行为;在一个全国性调查中,70%的人认为这是必要的(Straus et al., 1981)。我们也利用着这些可以接受的攻击行为:60%的人"非常"同意"一个男人为了自卫有权去杀另一个男人"(Blumenthal, Kahn, Andrews, & Head, 1972)。大多数时间我们对于什么是反社会攻击行为也有相同的看法。对于"谋杀"、"袭击"的定义有着广泛的共识,这反映出人们对反社会攻击行为有着相同的理解。

社会规范有时候适用于整个社会,有些时候却不是。例如,大部分人持有杀人是错误的观点,但在自卫的紧急时候却是例外。在上个世纪 60 年代,好多黑人相信他们反抗种族歧视的暴动是正义的,尽管大多数白人认为黑人并没有那么正义(Sears & McConahay, 1973)。极端组织的成员相信报复性的杀害是公正的,尽管大多数人并不同意。

有时候社会规范会变,特定类型攻击行为出现的频次也会相应发生改变。最明显的例子发生在战争开始和结束的时候——杀敌兵的行为突然从反社会攻击到亲社会行为,然后再倒转回来。另一个例子来自于 1975～1985 年进行的一项关于儿童受虐的社会调查(Straus & Gelles, 1986)。在这 10 年当中,儿童受虐问题受到极大关注,大量资源被用来健全法律和处理程序,以试图减少儿童受虐现象。体罚儿童是合理的社会规范也随之改变。结果,父母报告的对孩子的暴力行为(踢、咬、用拳头打、动刀动枪)次数在那个时期下降了 47%。

理解反社会,可接受和社会需要的攻击行为的区别依赖于对相关社会规范的了解。

虽然有时候区别非常微小,但个体必须学会它以便能在社会中有效运作。几乎每个人都知道什么时候进行攻击是合理的,什么时候不合理。那些不能对暴力行为做出丝毫判断,而做出攻击行为的极少数人被称为"疯子",他们不能对自己的行为负责。社会规范和其他攻击性学习模型的重要性将在文化视角专栏中进行说明。

社会规范表明在特定条件下攻击可能会被接受,战争和体育是其中两种。

文化视角

荣誉文化:为什么美国南部暴力严重

在历史上,美国南部在全美是杀人比率最高的。研究人员(Cohen & Nisbett, 1994; Nisbett, 1993)指出南方的严重暴力倾向的源头是畜牧经济在早期南方殖民地的发展。在世界范围内经济依赖畜牧业的地方,放牧者已经被当做运用武力去保护他们财产和生存的象征,因为放牧很难做到慷慨,否则就很容易被淘汰。

在这样的体系中,自我保护非常重要。人们会产生一种尊严,需要维护他们的荣誉来使他们的财产不被侵犯。如果被冒犯或嘲弄,个体必须让对方立即知道在一般情况下这样的行为是不能容忍的。据 Nisbett(1993)所说,这种"荣誉文化"在南方是普遍的,而且在一些地方有法律来维护这样的"荣誉"。例如,在殖民期间的路易斯安那州,法律要求把妻子和她的情人带到她的丈夫跟前去接受惩罚,而他有权杀死他们俩。现在南方的法律更多用于保护家庭和个人,用枪和暴力去报复和惩罚,如婚礼责难、体罚和罚款的规定和北方的相关法律形成了鲜明的对比(D. Cohen, 1996)。

南方的严重暴力行为并不是一种没有区别的暴力形式。因为争吵而杀人提高了南方的杀人率,像抢劫等犯罪所导致的杀人相反比较少。根据"荣誉文化",暴力只有在自我防御、保护家庭或对侮辱做出反应的时候才合法(Fischer, 1989)。事实上,分析调查数据可以看到,南方白人并不是无条件赞成暴力,当他们为了保护自己或捍卫其荣誉时,才赞成使用暴力(见表 13-A; Cohen & Nisbett, 1994)。

Richard Nisbett 和他的同事进行了"荣誉文化"的调查实验。在一项研究中,分别从北方和南方长大的大学生被试被实验协助者侮辱——他被顶撞并被骂为"混蛋"。观察北方人,他们对侮辱反应平淡,而南方人则认为他们的男性尊严被触犯,他们更加恼怒,表现出更多的生理反应,并且随后的行为更加富有攻击性(Cohen, Nisbett, Bowdle, & Schwarz, 1996)。这些发现说明"荣誉文化"在人们处理日常的矛盾时发挥着重大的作用。

为什么暴力和对它的容忍在南方能保持这么长时间,从畜牧经济时期一直到现在都被保持下来。一个可能原因是南方人特别能容忍儿童教育中的暴力。一般而言,南

方人教育儿童特别是男孩，要维护自己，如果必要就采用身体暴力(Cohen & Nisbett, 1994)。打屁股被看做是对儿童犯错的一个合法惩罚。这样，儿童通过社会规范就开始认识到暴力是解决各种纠纷的方法。造成南方暴力居高不下的另一个可能因素是对枪支的拥有。全美调查表明生活在南方的人比其他地区的人更倾向于拥有枪支，而拥有枪支地区的犯罪率要比其他地方高(Podell & Archer, 1994)。

简而言之，美国南方的暴力与“荣誉文化”有关。虽然南方人通常并不喜欢暴力，他们却对在自卫和维护社会秩序时使用暴力很宽容。而且他们拥有工具——手枪，当他们觉得自己的荣誉受到侵犯时唾手可得。

表 13-A　有关暴力用于自卫的问题

	同意的百分比	高度同意的百分比
一个男人可以在自卫的过程中杀人		
非南方人	88	57
南方人	92	70
一个男人可以为了保护家庭而杀人		
非南方人	92	67
南方人	97	80
一个男人可以为了保护住宅而杀人		
非南方人	52	18
南方人	69	56

引自：Blumenthal, Kahn, Andrews, & Head, 1972.

五、工具性攻击

当一个人意图通过攻击他人达到一些实际目的，甚至当他并没有愤怒的时候，便发生了工具性攻击。拳击手们通过打伤那些不认识的对手来获得报酬。职业杀手为了钱杀人，而不是愤怒。有时候在大城市歹徒攻击他人不是因为愤怒而是为了抢钱。进行奴隶贸易的欧洲人对十七八世纪的非洲人进行了很多暴力行为，他们出于商业目的而不是愤怒。

工具性攻击另外的一个重要形式是 Le Vine 和 Campbell(1972)所称的“现实群体冲突”(realistic group conflict)。有时候两个群体必须为了有限的资源进行竞争。这两个群体可能攻击对方来获得资源；他们并不一定互相仇恨。例如，国家首脑经常把国家带入与邻国的战争并不是因为仇恨，而是因为领土、自然资源或者安全。在所有这些例子中，攻击行为仅仅作为达到某种有价值目标的一种手段，并不一定有愤怒的感觉(Struch & Schwartz, 1989)。我们在第 6 章关于偏见的论述里对这种攻击形式进行了

更多的讨论。

六、传染性暴力和去个人化

作为犯罪和群众行为的一个重要因素,模仿性攻击行为的一种形式就是传染性暴力。法国的社会学家 Tarde 注意到一个社区的犯罪新闻可以引发模仿性犯罪,他提出传染性暴力的概念(Tarde, 1903)。暴乱行为是传染性暴力的另一个范例。Zimbardo (1970)用去个人化来描述这一现象,并指出大量影响去个人化产生的因素:匿名、不用承担责任、团体的大小、活动、一个全新的环境、噪声的激励和筋疲力尽。例如,大多数原始人在战争中戴着去个人化的面具使用残忍暴力,他们画脸和文身,奇装异服(Watson, 1973)。同样,在 20 世纪早期,美国白人群众动用私刑,当群众人数多时,他们会采用较多的暴行,例如:火烧、砍或肢解黑人受害者(Mullen, 1996)。

为了验证去个人化是否能造成更多的攻击行为,Prentice-Dunn 和 Rogers(1983)运用了电击-学习技术。在"去个人化线索"条件下,被试没有用名字标记,并被告知实验者不会知道他们设定的电击强度,他们也不会见到和碰到受害者,实验者对受害者的健康负责,房间灯光昏暗。在"个性化线索"条件下,被试带有名字牌,写着他们的姓氏,并且实验者完全清楚他们选择的电击强度。被试被告知实验结束后他们将与受害者见面,并且受害者的健康由他们自己负责,房间灯光明亮。与预期一致,去个人化导致非常大的电击强度,没有被抑制的感觉,没有对受害者、实验者和其他团队成员影响的关注。

与去个人化相伴随的过程是"去人性化"(dehumanization)。无论出于什么原因,当人们被攻击他人时,他们会将不同的信仰和价值观强加于他们的攻击对象,把受害者非人化。一项对以色列成年人的研究(Struch & Schwartz, 1989)解释了对激进东正教犹太人的攻击行为。通过以下几个方面对攻击行为进行测量:反对给这些人提供帮助的机构,支持那些对他们有害的行为,反对和他们有个人交往。当被试知觉到团体间的利益冲突时,即当他们和激进东正教团体在为不相容的目标工作时,攻击更多。但同时,攻击与把东正教当做"野蛮人"的看法有关,而且与将不同于自己的价值观强加于他们身上的程度有关。

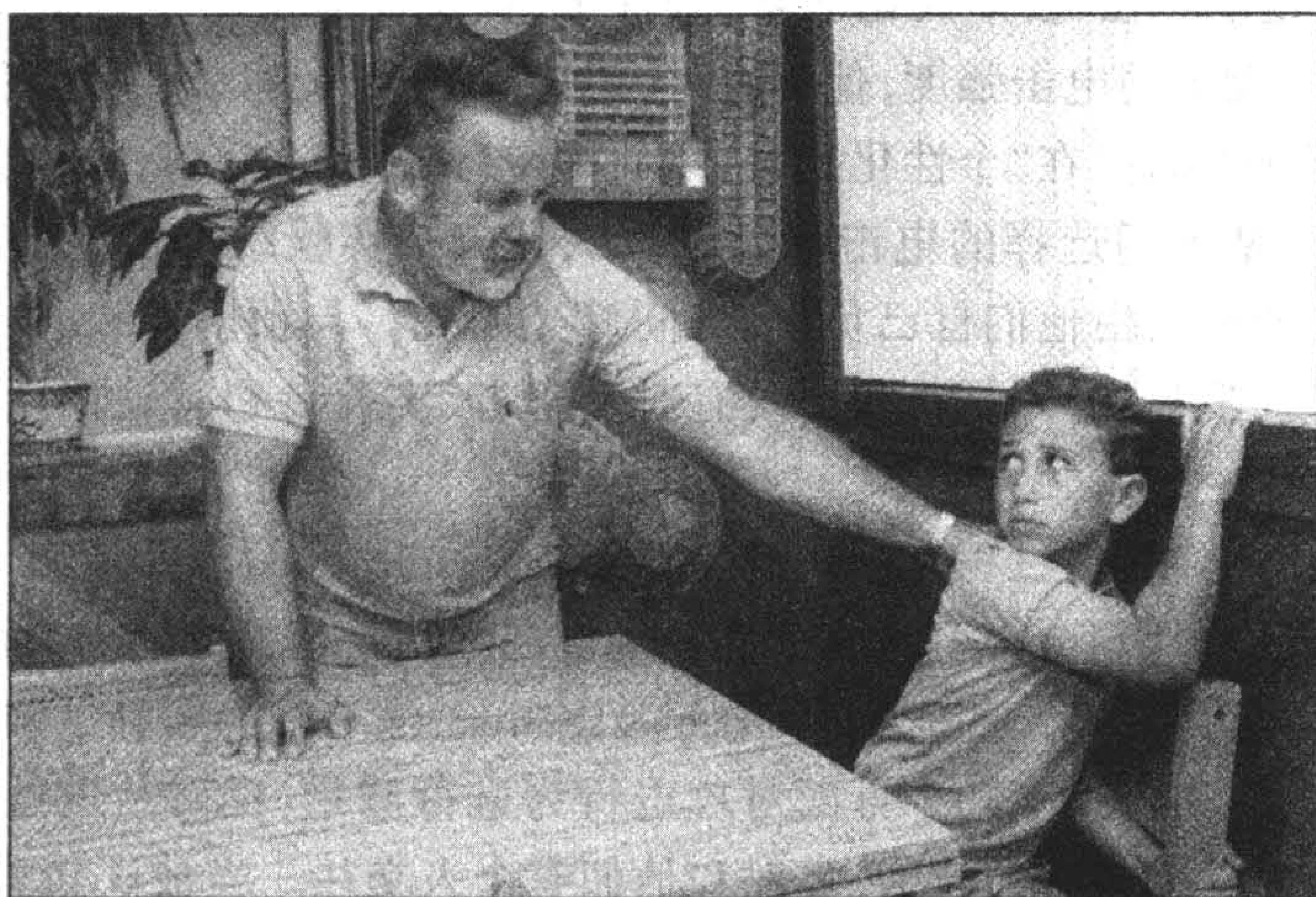
13.5 减少攻击行为

攻击行为是人类社会的一个主要问题。个体犯罪和大规模的社会性犯罪对个体和普遍社会网络都有损害。社会要花费大量的精力来控制暴力倾向;了解如何减少攻击事件是十分重要的。然而,每个解决的办法都有它本身的风险和不可预料的结果。让我们系统地看看减少攻击行为的几种可能技术。

一、惩罚和报复

对惩罚和报复的害怕似乎明显可以减少攻击行为。我们可以期望人们对自己的攻击行为后果进行想像并且因为要被惩罚而避免攻击行为。事实上,当“老师”在电击-学习实验中被告知一会儿将互换实验角色,自己会成为“学生”并被电击时,他们减少了自己的攻击性(Wilson & Rogers, 1975)。和这些发现一致,小的孩子一般比长大的孩子更会成为家庭暴力的受害者,因为他们更弱小更不可能去报复(Straus et al., 1981)。

用惩罚和报复来恐吓并不是减少攻击的惟一途径。前面已经指出,儿童因为攻击性倾向而被惩罚后会变得更有攻击性(Sears, Maccoby, & Levin, 1957)。当他们成年后,他们也特别倾向于虐待他们的配偶。这也许是因为他们模仿自己富有攻击性的父母,也许是因为频繁的惩罚(如所有的攻击)导致了愤怒。在所有案例中,对儿童攻击行为的惩罚都没有产生减少他们攻击行为的结果。



频繁受到惩罚的儿童经常成长为一个有攻击性的成人

第二个问题是对惩罚和报复的畏惧似乎容易引起对攻击的反击。人们在受到袭击后倾向于报复袭击者,哪怕报复会招致更多的袭击(Dengerink, Schnedler, & Covey, 1978)。许多人在战场上(还有宫廷里)死去,因为国家首脑相信“国家荣誉”需要对暴力给予反击,虽然它几乎注定要产生未来的报复和流血。

对惩罚和报复的预期的效果并不那么简单。有时候他们会抑制攻击,因为人理性地避免未来的痛苦。然而有的时候,威慑会被解释为攻击,从而导致更多直接和间接的攻击。例如,一个叛逆的青年女孩也许会将家庭或学校日常统一的规定解释为对其个人的攻击,从而变得好斗而不合作。

尽管惩罚和报复在暂时抑制直接攻击行为上通常有效,但作为解决问题的普遍方

法还是代价太高。有好多人在好多地方需要被一直监控。实际上,很多人犯了重罪(例如谋杀),但却从来没有被抓到过。依靠外部力量来使暴力最小化是不可能的,人们不愿意生活在这样一个个人行为受到如此严密监控的社会。

二、减少挫折和袭击

受挫和袭击是愤怒的主要来源;因此,一个更有效的减少攻击的技术可以是减少他们发生的机会。任何一个社会都试图在不同程度上保证最低生活用品的供应,比如食物、衣服、住房和家庭。其主要目的是在日常生活中避免个别受挫人群发生大规模暴力运动。大规模的政治敌对产生于积累起来的受挫感,政府的策略可以缓解这些挫折。有时候政府职责是成功的,如 20 世纪 30 年代大萧条时期的美国新政;有时候则不是,如 1789 年的法国和 1917 年的俄国。

在由社会主义哲学家们所建立起的社会里,会有一些特别的努力措施来减少公民的受挫感。相反,资本主义社会倾向于接受一些挫折以作为自由的代价。其证据包括社会主义社会通常财富更为平均,有时候这种财富平均以整个社会的生产力、个人自由和其他福利为代价。

与此相似,大部分社会会预先建立保护政策好让一般人不至于成为强盗和暴力分子的攻击对象。这从两个方面有助于减少普遍暴力的发生:人们被保护,他们不必自己进行报复。在 19 世纪,美国拓荒前线就是对暴力缺乏严格社会控制的环境,结果人们面对袭击很脆弱,有时候用报复来回答袭击。

即使国家对公共秩序尽职尽责,那也不能消除所有的个人挫折、袭击和工具性攻击。并不是所有人都能够想吃多少就吃多少,这就是生命的本质。因此,当有远见的社会明智地将大规模受挫减小到最小程度时,他们仍然无法完全消除受挫,甚至不能基本消除。所以必须有其他技术来减少攻击。

三、习得性抑制

一种减少攻击性的技术是无论是否受到惩罚的威慑都让人们控制自己的攻击行为。也即当人们在想要攻击并且条件也允许攻击行为发生的时候,他们必须学会抑制自己的攻击性。也就是说,他们必须抑制攻击性的表达。许多因素影响着攻击性抑制的效果。这里我们要讨论的是一般习得性抑制(使这些抑制发生作用的线索),和使这些抑制不发生作用的因素。

1. 分散注意力　当我们对各种情况都有经历或有所了解,我们便学会策略性地应付我们的情绪,包括愤怒。例如,我们知道,如果不断地去想那些已经让我们愤怒的原因,我们会更加愤怒。然而,如果我们转移注意力,想其他事情,愤怒会减少吗? Rusting 和 Nolen-Hoeksema(1998)在一个研讨会上提出了这个问题。在早期工作中,他们发现反复思考使沮丧增加,而分心则使沮丧减少。为了了解同样策略是否会对愤怒控

制起作用，他们诱使被试发怒，然后让被试琢磨致使他们愤怒的原因，或者让他们试图分散注意力。反复思考增加了愤怒，但分散注意力并没有发挥作用。在随后的研究中，他们发现分散注意力只是一个可能的策略：在发怒的时候，所有人都想分散注意力，但他们不一定能够成功。显然，愤怒是一种很难消除的情绪。

2. 攻击焦虑 某些情况下，人们通常抑制攻击倾向。攻击焦虑(aggression anxiety)便是一种习得性抑制。当个体想要采用攻击行为时会感到焦虑，焦虑程度也许并不一样，这依赖于他们对攻击性的一般抑制，以及对这一特定攻击行为的特定抑制。当然，不是每个人都有一样程度的攻击焦虑。女人比男人要多。在中等收入家庭的儿童比低收入家庭的儿童要多。讲道理和尊重纪律的家长可以让孩子比经常受体罚的孩子更有攻击焦虑(Feshbach, 1970)。讲道理可能产生更多的对攻击性的内在抑制，这比畏惧惩罚更有效。

我们也研究了特定情况下攻击表达的焦虑。我们一生中都在反复学习"准绳"——我们社会的规范。学生不要在教授面前说粗话，教授不要向学生丢东西。为了体育运动和食物而杀死动物是合法的，但不能杀人或别人的宠物。我们都会在攻击行为的合法性中寻找极其细微的差别。这些抑制手段表明了人们对人类暴力行为的有力控制。

3. 痛苦线索 告诉人们处于什么状态(要求表达攻击或抑制攻击)的线索会激发这种习得性抑制。一系列重要的线索关注于潜在受害者的反应。如果受害者表现出痛苦，攻击者怎么反应？是否攻击者感到自己成功地征服了受害者，继而会加重自己的攻击？

为了验证这种可能性，Baron (1971a, 1971b, 1974)进行了大量研究。他让攻击者接受到不同程度的被害者痛苦的反馈。首先，运用电击-学习技术，将假称的受害者的生理反应以"痛苦仪表"的形式传达给被试。无论被试是否在发怒，这种痛苦指示都减少了进一步的攻击。甚至当被试与被害者十分陌生，很难产生移情时，这种痛苦指示也会减少攻击。事实上，除了在攻击者极端愤怒的初期，受害者的痛苦会招致更多的攻击外，痛苦指示在其他所有情况下都减小了攻击行为。除了在极端愤怒的情形下，受害者的痛苦会被攻击者知觉为成功伤害对方的迹象外，一般而言，它们抑制了进一步的攻击。

由于这个原因，当受害者距离攻击者很远或者匿名时，去人性化可以导致更多对陌生人的攻击行为。例如，从高处轰炸敌人比在近距离的攻击更容易。当受害人在远处或匿名时，因为缺失痛苦指示，攻击会更轻易。相反，让受害者更人性化，会让袭击者注意到人类的痛苦，从而倾向于减少攻击。

4. 酗酒和吸毒 众所周知，抑制既可以发挥作用，也可以丧失作用。这种去抑制作用会使愤怒和攻击性爆发出来。有时候人们说"酒精可以溶解人们的道德"。攻击性表达的习得性抑制似乎是道德的一般表现，然而酒后却被忽略了。醉酒的男人在酒吧里争吵和杀人。酒后犯罪占到了美国谋杀案的60%，并且在其他犯罪中所占比例也相

当高,比如强奸(包括约会强奸)、抢劫、重伤、家庭暴力和虐待儿童(Lisak & Roth, 1988; Steele & Southwick, 1985)。有趣的是,有些研究指出初次醉酒的人比那些有中度或高度醉酒经验的人更容易产生攻击性的反应(Laplace, Chermack, & Taylor, 1994)。

传闻和统计并不能揭示酗酒在这些复杂情况中所起的作用,它们也没有证明酒精减弱了对攻击性的抑制:好斗的男人也许在酒吧和争论中受到攻击,酒精也许可以激起性的欲望,等等。为了验证酒精在攻击行为中起的特殊作用,Taylor 和 Gammon(1975)让被试多量饮酒(平均每个被试三到四杯)或少量(每个被试一杯)。然后允许他们用电击-竞争技术进行攻击。饮酒越多的被试所施加的电击越大。典型的结果是:大部分实验室研究发现酒的摄入通常增加了攻击性(Hull & Bond, 1986)。

为什么酒的摄入可以产生更多的暴力呢? 清醒的人被激发进行攻击时,他们会自觉地对煽动者意图、潜在报复等抑制线索做出反应,然而醉酒的被试却降低了对行为潜在后果的注意(Zeichner & Pihl, 1979)。在电击-竞争实验中,尽管对手实际上把电击档次调到了最低,醉酒的被试却认为对手首先进行了报复性攻击。他们似乎忘了对手的电击档次是很低的。没有醉酒的被试可以注意到他们以为的和对手实际行为之间的差异,并降低了自己的攻击行为(Leonard, 1989)。简而言之,酒精似乎可以导致抑制控制的丧失,这部分是由丧失对自己和他人的理解力而引起。

酒精除了会使个人去抑制,它也可以提高对激发攻击性情况的注意,并做出反应(Taylor & Sears, 1988)。酒精尤其使人们倾向于将这些刺激知觉为威胁、受挫和不怀好意。在电击-竞争实验中,醉酒的被试者比没有醉酒的被试发动了更多的袭击,但只有在对手更具有威胁的时候才这样。他们在对没有攻击性的对手的竞争中没有区别(Taylor, Schmutte, Leonard, & Cranston, 1979)。

酒精也使人们对社会压力和侵犯更敏感。Taylor 和 Sears(1988)仍然用先前的电击-竞争实验进行验证,只是对手没有了攻击性。被试根本没有受到袭击和威胁。研究中两个同伴观察者不同程度地劝说被试去电击对手;有时他们要很尽力地劝说,有时他们稍微劝或根本不劝。如图 13-2 所示,尽管对手是完全无辜的和无害的,酒精(与只是有些伏特加味道的安慰剂相比)增加了同伴压力下的攻击行为。因此酒精似乎既去抑制了攻击性,又提高了人们对社会压力和侵犯的敏感性。

大麻也是一种去抑制药品。在实验研究中大麻能够减少攻击行为(Taylor, Gammon, & Capasso, 1976)。一项关于大麻临床和实例研究的综述指出,在长期或定期使用大麻的人群中,大麻并没有导致产生暴力。可能有些人攻击性抑制很微弱,所以大麻会激发其攻击行为,但这个观点的研究证据并不充分(Abel, 1977)。与大麻相比,其他药品(如 PCP,脱氧麻黄碱,高级可卡因)似乎都可以激发暴力反应。

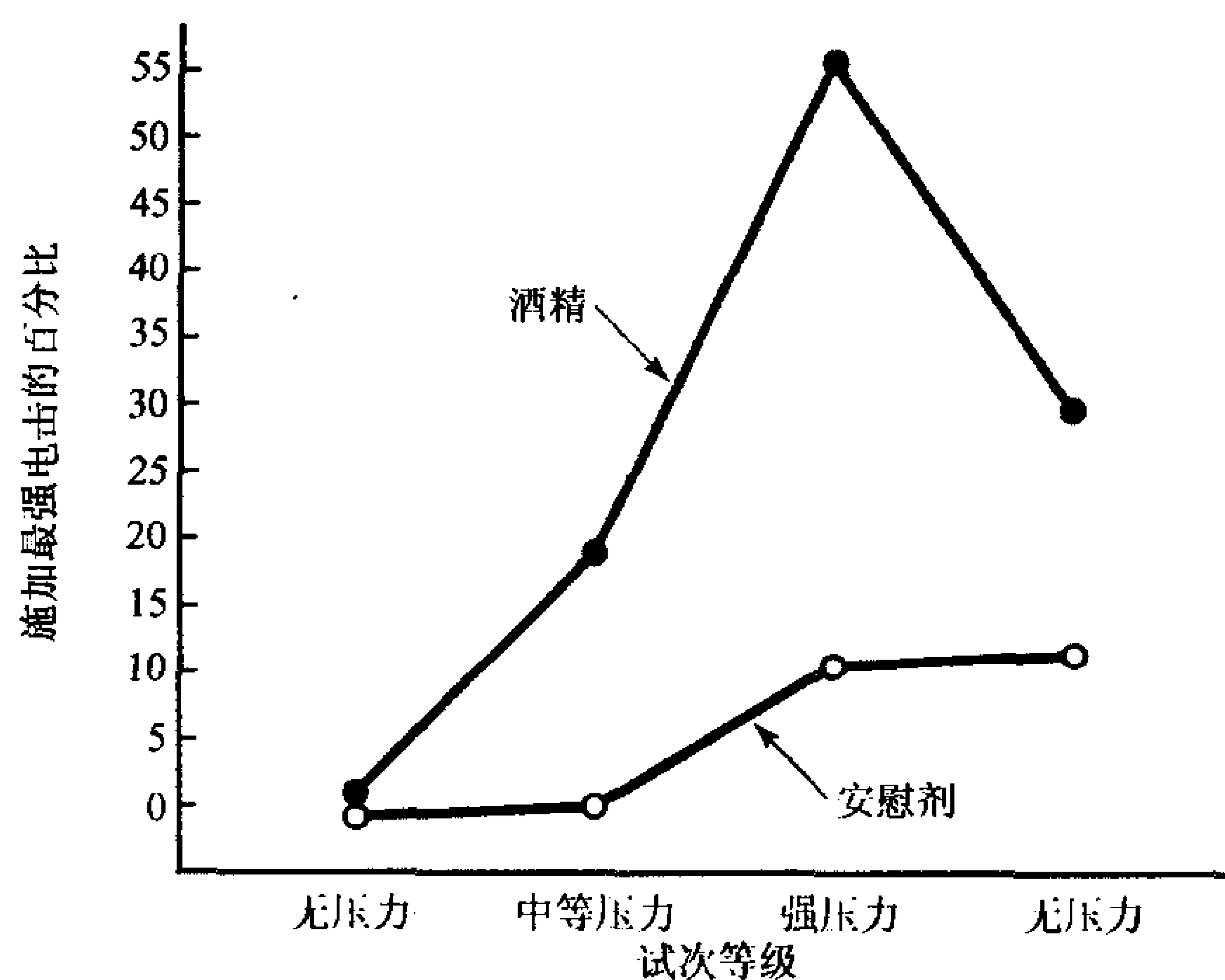


图 13-2　对无攻击性对手施加的电击是酒精摄入和诱发电击的社会压力的函数

引自：Taylor & Sears, 1988, p.241.

四、替代性攻击

当由于某种原因，攻击感不能直接针对引起愤怒的对象时，会产生什么情况呢？我们经常被一些人压制和骚扰但我们却不能报复。那些人可能太强大或无法见到，或者我们太焦虑、太压抑以至无法报复。在这种情况下，我们会通过别的方式表达攻击性，其中之一就是替代性攻击(displaced aggression)——向一个替代对象释放攻击性。被父母压制的儿童可能故意把牛奶浇到狗身上，或者一个没有受到公司提拔的员工可能会对少数种族愈来愈不满。个体会对比挫折来源更无风险的对象表达愤怒。

当人们把攻击性指向替代对象时，是什么东西决定了为什么选择这一对象，以及会表现出多少攻击性呢？替代的基本规律是它越像受挫的来源，个体就会对它施加越强的攻击。然而，这种愤怒表达也有顾虑。伤害受挫来源的冲动会波及到他人，焦虑同样也会如此。替代者越像挫折来源就越感到对他们的焦虑。一般来讲，替代性攻击大多倾向于指向更弱小和没风险的对象。

五、宣泄

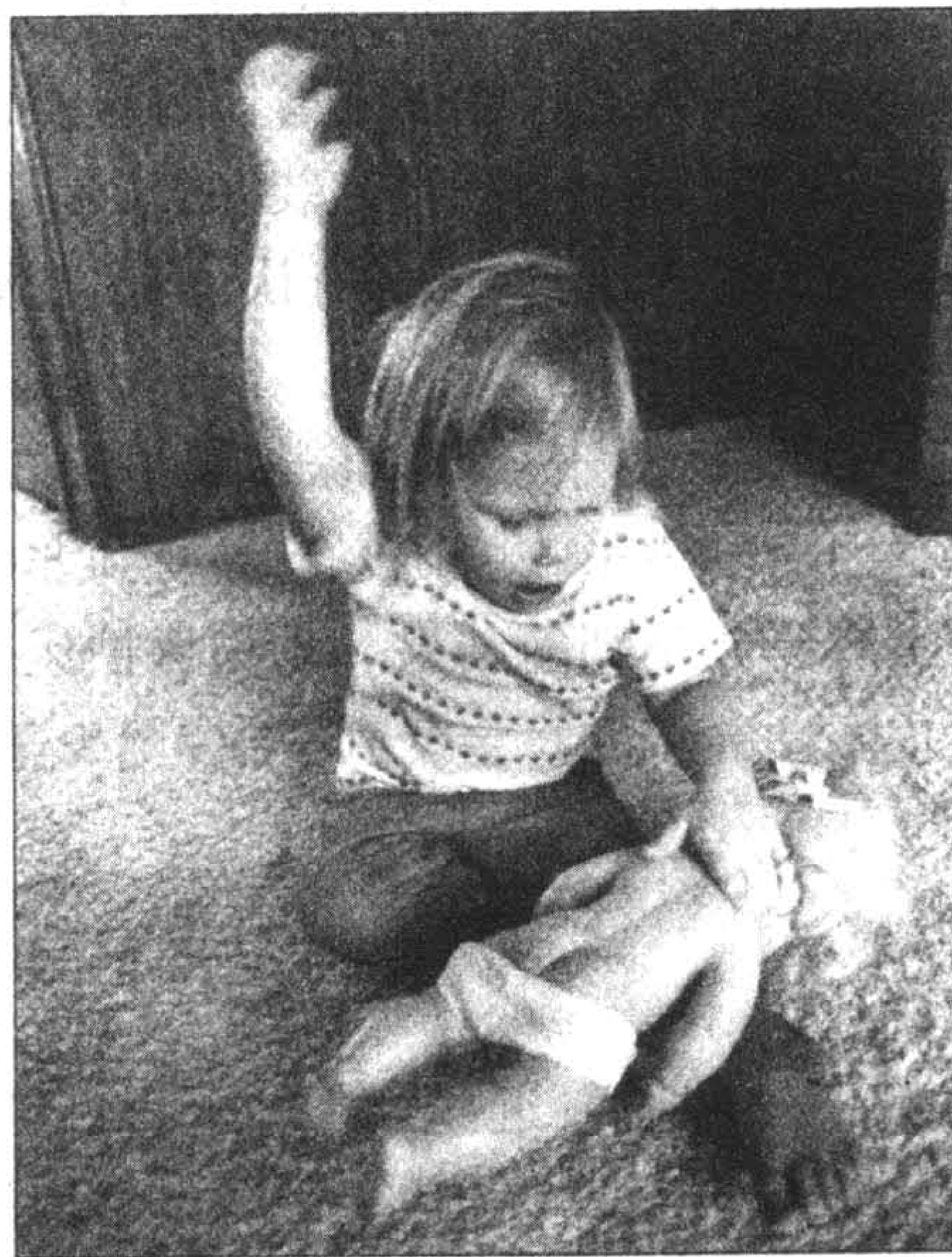
攻击表达能够让积压的愤怒降低吗？愤怒被释放后，进一步攻击的可能性会降低。Freud 称之为宣泄过程(catharsis)。仅仅从语言上说，宣泄类似于“释放”或“排出体外”。如果有人向你按汽车喇叭，你会很生气，等到下一个红绿灯时，你发现自己在这辆车后面，并向它按喇叭，这可能会使你的愤怒减小。

Freud 关于宣泄的观点假设人们总保存着一种本能的攻击性能量。无论什么情况，我们总有大量的攻击倾向来满足我们“释放自己”的需求。另一方面，受挫-攻击性

假说倾向于认为愤怒来自于挫折和袭击；根据这个假说，只有针对挫折和袭击者的愤怒表达才能减小攻击性。大部分研究支持了后一种宣泄假说。

有关宣泄的研究探讨了直接和间接攻击的影响。直接攻击指的是直接报复那些使你受挫或袭击你从而使你愤怒的人。当一个发怒的人把愤怒直接传达给他的敌人时，宣泄可以成功地降低攻击性。在一个实验中，一些被实验协助者侮辱的被试——被指责为在实验任务中太慢，还被质疑智商水平。然后允许一些被试对实验协助者进行攻击，另一些被试则不允许。结果表明对实验协助者的大喊大叫降低了随后的攻击倾向(Konecni & Ebbesen, 1976)。也就是说，对实验协助者的大喊大叫是被试的一种宣泄。

然而，宣泄也有风险，并在某些环境下可能会增加攻击。风险之一是可能发生去抑制作用。我们在大多数时间会很好地控制自己的愤怒，一旦愤怒被释放，我们可能就会放松对攻击表达的抑制。1个男子杀死了4个人，Geen和Quanty(1977)引用了他的反应："他说……他的胃有一种有趣的感觉，在杀了第一个之后……一切都变得容易。"(p.29)另一个风险是，在任何一连串行为中，攻击似乎会升高而不是减少。为了使宣泄能够降低而不是提高了攻击性，这一行为序列就必须进行调整：行为必定会有一个中断，或者受害者改变，或者攻击表达方式改变(Goldstein, Davis, & Herman, 1975)。



受挫有时会导致替代性攻击，
也即攻击一个替代对象

这个儿童也许对她的父母或比她强大的兄弟姐妹很气愤，但她在打不可能报复她的洋娃娃。

宣泄假说预言间接的攻击性表达也将获得宣泄并减少进一步的攻击。Aristotle相信由于观众可以体验角色的情感经历，因此看悲剧可以产生宣泄。Freud发展了同样的观点，认为人们能够通过攻击性想像来减少他们的攻击性，比如做暴力的白日梦，说粗野的笑话或写故事。如果这些间接攻击真的造成攻击性能量的发泄，那么攻击行为就会减少，而不产生我们已经列举的所有负面效应。

宣泄假说还指出，通过模仿攻击而不是直接身体攻击受挫源，进一步的攻击也会减少。这种模仿攻击包括替代性攻击、代理攻击(就是对目标的攻击实际由别人施加)或口头攻击。有些研究已经发现宣泄效应来自间接攻击(Geen & Quanty, 1977)。实际上，间接攻击和直接攻击有密切的联系。例如，占人口四分之一的已婚夫妇中，56%的

夫妇一年中至少有一次因为口头攻击引发的暴力行为，有口头攻击的夫妇只有 0.5% 很少有暴力(Straus et al., 1981; Carlson, Marcus-Newhall, & Miller, 1989)。在已婚夫妇中间，口头"自我释放"不利于和睦融洽，而且导致了以后更多严重暴力事件的发生。

总之，社会心理学家怀疑愤怒表达会产生宣泄，使攻击性降低。当个体愤怒并有能力以直接的方式向激怒自己的人表达攻击时，宣泄降低了攻击性。然而，即使这样，攻击也可能会升级。这些相当严格地限制了宣泄效应。

影响攻击的因素对社会十分重要性，其研究会继续下去。政府部门指出，由宗教、种族、种群和性取向("同性恋狂欢")引起的仇恨犯罪还没有得到充分的关注(Costanzo & Oskamp, 1994)。学校内增长的暴力已经震动了管理者、老师和学生，妨碍了教育目标的实现，把校园变成了"武装"的校园(Buckley, 1993)。对他人的替代性攻击、宣泄、酒精的作用，以及已经被确认的暴力模仿影响都没有得到透彻的研究(Baron & Richardson, 1994)。

不幸的是，对于社会学家来说研究攻击的成因已经越来越难(Stone, 1993)。潜在遗传基因对暴力影响的研究已经受到非裔美国人团体的攻击，他们指出这样的研究可能得出对黑人不利的结果。动物保护运动使得难以再用动物研究攻击行为。这样，未来对攻击性的研究将会受到争议，至少某些种类的研究会如此(Stone, 1993)。

13.6 媒体暴力

可以确定地说，近些年来的电影已经开始大量描写暴力。对电影内容的分析表明从上世纪 30 年代早期开始，影院电影里的暴力就在增加(Comstock, 1982)。近期越来越多的电影已经深化了大量逼真的血腥镜头。演员有一段时间不死，而是抱着肚子慢慢倒在地上；他们流着血非常痛苦，子弹打伤脖子，血从受害者身体里喷涌出来，而不是慢慢地染湿衣服。无论是扮演共产主义者的兰博、曼哈顿的黑社会还是午夜里的凶杀，暴力都变得异常逼真。

电视也在它的节目中描写着大量的暴力。警察、歹徒和间谍节目，以及大多数电视电影极力展示打斗、枪战和杀戮。星期六早上的卡通片也变得一样。虽然电视里的暴力远不如电影里的逼真和露骨，但也非常普遍。据调查，小学毕业的儿童，仅从电视暴力上已经看到了 8000 次谋杀与超过 10 万次其他暴力行动(Sleek, 1994)。

人们普遍认为，媒体暴力使人们富有攻击性。1983 年，因为发现电影《德州电锯杀人狂》已经在 Chino 男子监狱放映，加州主要监狱采纳了一项政策不许放映"任何美化暴力的电影"。如我们所见，攻击是一项复杂行为。仅仅是接触电影就会对攻击行为有影响吗？这个问题已经成为社会心理学领域研究日常生活的有争议的话题。

一、外科联合会报告

公众和政府都关注着媒体暴力。美国议会在1952年首先举行了关于电视暴力的公众听证会。后来，美国外科联合会(Surgeon General)通过了一个主题报告，并于1972年出版(外科联合会的科学顾问团)。在总结当时已有研究之上，报告警告说：

> “有初步的结论和假设表明，观看电视暴力和攻击行为具有因果关系；这种关系只在某些儿童(他们本身有攻击倾向)身上发生作用；并且这样的关系只在某些环境的互动中起作用。”(Surgeon General, 1972, p.11)

这个报告立刻招来猛烈的抨击，部分原因是因为该委员会的一些成员为电视网工作，由于涉及自身利益因此被认为并非客观的观察者(Cater & Strickland, 1975)。大部分批评者认为委员会低估了媒体暴力的影响力。

10年后，国家精神健康学会(National Institute of Mental Health)要求一组行为科学家重新评估电视暴力的影响。这次调查团得出的结论是：“大部分研究机构一致认为电视暴力确实导致了儿童和青年在观看节目之后的攻击行为……对于电视暴力和攻击行为的因果联系似乎很明显。”(National Institute of Mental Health, 1982, p.6)加拿大皇家议会(Canadian Royal Commission)出版了一套7本报告书。这些报告被这个领域的大量专家所支持(比如Friedrich-Cofer & Huston, 1986; Huesmann, 1982)。

关于媒体暴力如何以及为何影响行为的理论有很多。大多数理论认为观看暴力增加了观众相似的攻击行为。例如，学习理论强调观察攻击性的偶像让观众通过模仿进行暴力行为。一个相似的观点认为儿童按照原样模仿媒体里的攻击行为。在他们以后的岁月里灌输这些记忆，并产生攻击行为(Berkowitz, 1984; Huesmann, 1988)。例如，一个常见的媒体剧本是：歹徒激怒了好人，然后好人进行报复。儿童通过电视学习这个剧本，在以后生活中可能会对稍稍冒犯自己的人迅速进行报复(Viemero & Paajanen, 1992)。这种媒体暴力的影响对有攻击倾向的个体也许更大(Bushman, 1995)。

媒体上许多暴力受到嘉奖而不是惩罚，就如好人进行报复的例子一样。这种受到嘉奖的暴力鼓励了人们，它传达了这样的信息：对攻击性的抑制应该放弃，让个体自由地增加行为的攻击性。只有宣泄理论认为观看媒体暴力有助于减少观众的攻击性。

关于媒体暴力的影响，研究究竟得到什么结论呢？答案部分依赖于所采用的研究手段(Loeber & Stouthamer-Loeber, 1998)。我们将回顾三种类型的研究：实验室实验、相关调查和现场实验。

二、实验室实验

Albert Bandura和同事针对媒体暴力进行了一个著名的实验室实验(1961)，该研究在本章前面已经讨论过。学龄前儿童稍微被激怒，然后他们看一个成年人把玩具娃娃

踢来踢去。当这些儿童自己和娃娃在一个屋里的时候,他们重复了成年人的多种攻击行为。请记住,这些实验的重点是证实儿童可以通过模仿成年人,学习到攻击行为。

Leonard Berkowitz(1974)随后进行了另一个著名的实验室实验。典型实验是向一些已经被激怒的大学生以及一些未被激怒的大学生放映一个有身体暴力的短片。常被使用的电影片断是《冠军》中一段 7 分钟的片断,这是一部由 Kirk Douglas 主演的拳击电影。看完电影之后,允许被试用标准电击-学习条件去电击实验协助者。观看暴力电影的被试会给予实验协助者更多的电击。

这些研究大多数都验证一项理论:情境线索性质会刺激习得的攻击性反应(Berkowitz, 1974)。在这个例子中,被试与电影中施暴者的联系或实验协助者与电影中受害者的联系都将增加攻击行为。这一理论在很多方面得到支持(Berkowitz, 1984)。例如,被试被看做一个拳击赛冠军要比被看做一个法官更体现攻击性;实验协助者被看做一个拳击手比被看做一个神父受到更多的电击;实验协助者被称作"Kirk"比被称作"Bob"受到更多的电击,尤其在看过由 Kirk Douglas 饰演一个被击倒的拳击手的电影以后更是如此。当电影给出的是有正当理由的攻击,也即将拳击赛的输家呈现于不利位置时,被试会表达出更多的攻击。一些研究发现,被试被暴力电影所打击和激怒会增加他们的攻击性水平(虽然其他研究没有发现预先愤怒的影响,见 Freedman, 1986)。

宣泄假说预言了与这些研究十分不同的结果。它认为发怒的被试会通过观看电影的间接攻击行为来进行宣泄。虽然个别研究发现过这样的结果(Feshbach, 1961),但大多数实验室实验都说明观察攻击会激发更多而不是更少的攻击行为(比如 Bushman & Geen, 1990)。宣泄效应很少发生。

无论把媒体暴力解释为模仿、诱导、激化还是释放,结果都是一样的:在这些实验中,观察攻击行为通常会增加攻击行为。

最近的研究有助于解释暴力描写如何增加攻击行为。例如,Bushman(1998)让被试分别观看暴力和非暴力录像,然后在一个看起来与录像没有关系的任务中让他们自由地列出可能有攻击性或没有攻击性的词。看了暴力录像的被试列出了更多的攻击性单词。在第二个实验中,Bushman 让被试观看暴力或非暴力的录像,随后要求被试判断一些字母串是不是英语单词。一半的单词是攻击性的,其他是非攻击性的。看过暴力录像的被试对攻击性词汇反应更快。这些发现说明媒体暴力灌输了与攻击性相联系的记忆素材,并且一旦被激发,这样的联系就会给攻击行为提供条件。

实验室实验告诉了我们什么?这些结果的含义虽然很明显,但从这样的实验室研究到归纳总结现实生活还很远。这些实验室的发现可以运用于真实生活吗?因此如第 1 章所讨论的,必须把实验与现实比较判断它的外部效度(external validity)。

在实验条件下看录像与在家中看电视有一些明显而重要的区别。第一,实验的电影片断一般是单一暴力情节的主要和几乎单纯的部分,比如一场拳击赛的几个回合或

一个成年人打一个充气娃娃。相反,在现实生活中人们看各种电视节目。每个节目保留着大量与暴力无关的人类行为。甚至大部分暴力节目经常是幽默的,有浪漫的理由,华丽的场面和其他非暴力的因素。这些多样性使观众的模仿更为宽泛。

第二,在实验中观看条件是被控制的和与世隔绝的,几乎没有对暴力的注意力转移。在现实生活中,人们通常和别人一起看电视并且做着其他活动,比如吃东西、做家庭作业、交谈或玩游戏(Comstock, Chaffee, Katzman, McCombs, & Rberts, 1978)。

第三,实验几乎允许所有的可能性出现,包括假定的社会允许的攻击。儿童认为打充气娃娃是完全正确的。事实上,当电影偶像因为打娃娃而受到惩罚的时候,模仿行为就明显减少了。电击-学习技术同样是假定社会允许的攻击;被试假设自己在进行实验,并且被告知在受害者犯错时去惩罚他可促进实验。在现实生活中对攻击的关注恰恰相反,主要聚焦在无缘无故的袭击、武装抢劫、袭击殴打、强奸和谋杀这些反社会的攻击行为上。

第四,实验室通常没有释放攻击性报复的可能。并且,如我们所见,当受害者可以报复时,攻击者明显减少了自己的攻击。

最后,在这些实验室实验中攻击行为在观看电影之后立即发生。任何拖延都可以明显地减少电影的影响。并且事实上一些研究已经表明几分钟之内电影的影响就明显减小。在现实生活中,一个男孩不会带着刀从卧室里冲出来袭击他第一个看到的人。大部分犯罪是在看完电视之后很长时间发生的。

这些实验在实验室以外的合理性会存在一些问题,因为实验室的特殊条件使人们表现出更多的攻击性。这样,人们也许会夸大暴力电影产生的攻击性。实验确实表明媒体暴力可以增加攻击行为,但无论怎样我们都需要面对现实生活去研究问题。

三、相关调查

对外界合理性问题的解决办法之一是进行相关性研究(correlational research)。在观看电视和攻击行为的例子中,这种调查可以解释常看暴力电视的儿童是否更具攻击性。童年观看暴力电视,长大了就更有攻击性吗? 纵向研究——一种相关性调查的重要类型,通过测量一些在特定时间看电视的儿童几年后的攻击行为,试图来回答这个问题。目前已经进行了几个这样的研究(Eron, Huesmann, Lefkowitz, & Walder, 1972; Huesmann, Eron, Lefkowitz, & Walder, 1984; Milavsky, Kessler, Stipp, & Rubens, 1982)。总的来说,早年看暴力电视和后来的攻击行为之间的关系通常是正向的,虽然这些结果只在少数例子中达到统计上的显著性(Freedman, 1984; Frendrich-Cofer & Huston, 1986)。但是,这个关系可以保持22年之久。例如,在一个研究中,8岁时观看暴力电视能够预示他30岁时的暴力倾向。不仅如此,8岁少年看电视越频繁,他30岁之前犯罪记录越多(Eron, 1987)。

如果儿童看暴力电视越多就越有攻击性,那么他们观看暴力电视的巨大影响应该

逐年积累;因此,看暴力电视和攻击行为的关系应该逐年增长。然而在纵向研究中这种情况一般不会发生:看暴力电视和攻击行为的关系在各年龄段都一样(Freedman, 1984)。或许可以说,这种一致性的正向相关,即使很脆弱,也会对社会产生巨大影响(Eron, 1987; Rosenthal, 1986)。但事实上这一关系并不紧密。特别对女孩更是脆弱。对男孩而言会牢固和稳定些(Huesmann, Eron, et al, 1984; Viemero & Paajanen, 1992)。

即便我们把这些脆弱的关系当做一种真正联系的反映,它们还是有其他可能的因果解释。相关设计的两个标准问题必须要特别注意。"反因果"问题是指有攻击性倾向的人产生观看暴力电视的兴趣,而不是观看暴力导致攻击行为(Friedrich-Cofer & Huston, 1986)。"第三变量"问题也会出现。观看暴力节目与观看全部电视节目的量有高度相关,而将这一部分考虑在内后,观看暴力的效果就会消失(Friedrich-Cofer & Huston, 1986)。这表明观看一般电视节目的不寻常数量,而不是观看暴力电视节目的量更能成为具有攻击性儿童的特征(Bushman, 1995)。同样,尽管看电视和暴力的关系是明显的,但其他的人格特点也许不仅产生了攻击行为,而且是对暴力画面特别感兴趣的起因,这些在研究中并没有涉及(Freedman, 1986)。所以相关性研究在解释现实生活中媒体暴力对产生攻击行为所扮演的角色上是含糊而不明确的。

四、现场实验

现场实验(field experiment)回答了这些争议。因为他们是在现实生活中进行的,现场实验避免了实验室中人为的和客观的障碍。同时,通过实验设计,他们对复杂因果的解释是有效的。典型的现场研究呈现这一天标准的电视和电影,通过实验程序操控对暴力电影的观看(其他是中性或非暴力的影片)。被试通常是居住在日常生活情境里的青年男性,他们大部分住在寄宿学校而不是住在家里。研究测量的是自然发生的真正的人际攻击。

在一个现场实验中(Feshbach & Singer, 1971),在私人寄宿学校或在州立寄宿学校的男孩被随机分为两组。一组看高度攻击性的电视节目比如《枪火和 FBI》;另一组限制只能看非攻击性的节目比如《Ed Sullivan 多才表演》和《单身爸爸》。那些只允许看指定节目的男孩可以随心所欲一周至少 6 个小时看电视。在 6 个星期的观看过程前后都对攻击进行测量,并且由同龄人和成年人都评估男孩们的攻击性。

结果表明州立学校的男孩在看了攻击性节目后实际减少了攻击性。他们比先前更少去打架和争吵。在私立学校的效果一样但有些弱。在现实条件下看暴力电视实际上可以减少攻击行为,至少在某些环境下如此。

其他三个实验是在美国和比利时的少数少年犯罪研究所进行的(Leyens, Camino, Parke, & Berkowitz, 1975;Parke, Berkowitz, Leyens, West, & Sebastian, 1977)。在一些公寓中,男孩们看了 5 部完整的暴力电影;其他公寓的男孩观看健康的电影。比利时

的研究发现看暴力电影的公寓增加了攻击性，但其他的没有。美国的研究也发现了相矛盾的结果。

Friedrich 和 Stein(1973)让幼儿园的儿童看一套 12 部暴力卡通片(《蝙蝠侠》、《超人》)、亲社会娱乐节目(《罗杰斯先生》)或者中性电影(例如关于自然的影片)。这些组在大多数攻击测量上没有太大的区别。其他类似研究也表明，节目内容对于以后的攻击行为并没有影响(Milgram & Shotl 和，1973；Wells，1973)。

一些原来没有电视的地区刚引进电视时，可以有一些"自然的实验"。Hennigan 和同事研究了电视引入美国的各个地区和暴力比例变化的关系。他们发现暴力犯罪、抢劫犯罪或预谋盗窃犯罪没有增加，而这些通常是电视所描绘的。惟一的变化是偷窃增加，而这在电视中很少出现。

每一个研究都有它的缺点。在 Feshbach-Singer 的研究中，青年男孩在非暴力条件下放弃了平时爱看的节目。这个挫折本身就可能增加了他们的攻击性，这样在暴力和非暴力之间就产生了各种可能。Leyens 和 Parke 的实验让犯罪男孩小组在宿舍看电视，那些男孩在监狱宿舍里已经生活一段时间了。这有点像在团伙里看电影。电影播放期间与播完之后明显的会刺激出许多喧闹，而在家中看电视，通常不会有这种团体喧闹的情境。

总之，这些暴力与非暴力电视现场实验的结果不是明确的。在电影或电视中观看暴力似乎对现实生活状况下的攻击行为没有多大的影响。

五、结论和注释

媒体暴力的影响已经成为社会心理学中一个最受关注也是最具政治性的研究课题。三种不同类型的证据已经表明了对媒体暴力的态度。实验室研究似乎说明观看暴力电视增加了攻击行为。大多数的相关性调查发现儿童对暴力电视节目的喜爱程度和他们的攻击行为之间有一定的对应关系。我们前面所介绍的现场实验(在真实环境中)，运用一定的实验设计，发现一般而言媒体暴力对人际间的攻击性只有中等程度的影响。

得出媒体暴力不是产生攻击行为的充分条件也不是必要条件的结论似乎很公平。攻击行为是多元决定的，媒体暴力本身似乎不是这种行为的原因。然而有证据显示，媒体暴力可能是某些个体的某些攻击行为的影响因素。而且，媒体暴力和攻击行为的关系虽然弱，但却有相当的跨文化一致性。在许多国家——以色列、澳大利亚、芬兰、波兰、南非、荷兰和美国，具有攻击倾向的儿童看越来越多的媒体暴力，暴露在越来越多的媒体暴力引起的攻击行为中(Huesmann，1986；Huesmann & Miller，1994；Huesmann，Moise & Podolski，1997)。

心理学家的主要专业协会——美国心理学会，同意媒体暴力对暴力行为有消极影响的看法，基于此，该组织目前积极努力减少媒体暴力(Sleek，1994)。他们尤其鼓励大

众媒体减少电视和电影上的媒体暴力,同时鼓励创造更多的反暴力电视电影。

六、性暴力与媒体

电影、书和杂志中的性场面在刺激性暴力中扮演什么角色?许多理论认为这样的色情作品将妇女低贱化,并且鼓励性强迫和性暴力,至少对一些易受诱惑的人是这样的(Malamuth, 1993)。在一项针对公众对各种形式的性、暴力以及性暴力媒体反应的调查中,绝大部分的被访者注意色情暴力媒体(71%~77%),只有大约一半注意非色情暴力媒体,1/3注意非暴力色情媒体(Fisher, Cook & Shirkey, 1994; Fisher & Grenier, 1994)。然而,对色情暴力场面的描写真的增加了它发生的可能性吗?近些年已经进行了许多这方面的研究。大多数研究具有理论指导,讨论和假设媒体中的性暴力因为模仿而增加性暴力行为,将性快感和暴力以及宣泄联系起来。最好的研究运用影片和一些改造了的电击-学习技术。它们大多数既用完整的影片又用“全男性”短片。他们将色情和暴力材料彼此独立地呈现。表13-2列出了这两种维度的所有可能组合。

表13-2 在性暴力研究中对电影的分类

	色情	非色情
暴力	一些R级电影(Blue Velvet, Straw Dogs)	恐怖片(Friday the 13th, Texas Chainsaw Massacre)
	一些X级电影(Story of O)	战争片(Kambo)
非暴力	青春性喜剧(Spring Break)	情景喜剧(Rainman, On Golden Pond)
	非暴力R级电影(Body Heat)	家庭电影(101 Dalmatians, E.T.)
	大部分X级电影(Emmanuelle)	

引自:Miller, Bersoff, & Harwood, 1990, p.38.

1. 暴力色情作品 一个基本问题是暴力和色情主题的结合是否对针对女性的攻击产生了特别的促进作用。我们已经在实验室中看到暴力电影比非暴力电影产生了更多的暴力行为。但是目击性暴力会有什么特殊的影响吗?最直接的对比就是看暴力色情电影和暴力非色情电影。

为了进行验证,Donnerstein(1983)让一些被试看暴力色情短片。电影表现了一个年轻女人非常想和两个男人一起学习。他们喝醉了,强迫那女子坐在他们中间一起喝酒。他们后来把她绑起来,扒光她衣服,打她并强奸了她。其他被试者看了暴力但非色情的电影,里面女人被捆起来挨打,但没有裸体和性行为。如果男性被试在看暴力色情电影前被女性(一位实验协助者)激怒,他会比其他情况下给实验协助者更强的电击(Scott, 1994; Weisz & Earls, 1995)。

第二个重要发现是电影中的女性受害者对性强迫所表现出来的兴奋对观众后来的攻击行为至关重要。在Donnerstein和Berkowitz(1981)的研究中,一些情况下被试被

一位女性实验协助者激怒，一些情况下没有，并允许报复她。然后他们观看一部女性受害者被两个男子强奸的电影。但是，结果是不一样的：一个电影里受害者微笑，没有反抗甚至很愿意。另一个里，她似乎觉得很耻辱和厌恶。如图 13-3 所示，男性观众被激怒后给女性同伴更强的电击与先前的研究一致。在没有被激怒时，他们只有在观看女性享受性暴力的电影后才施加更强的电击。

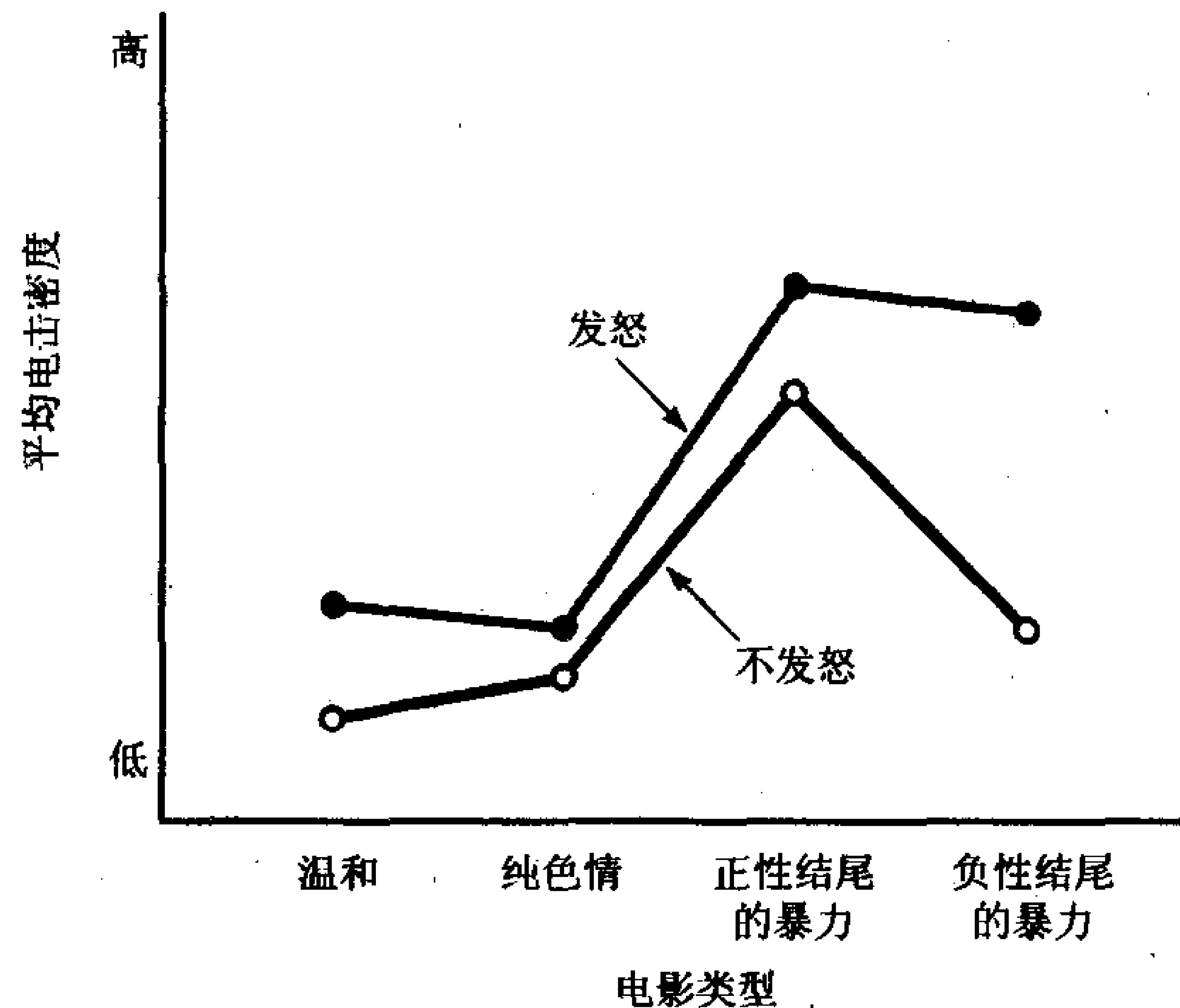


图 13-3 提前被激怒和色情电影类型对电击强度的影响

色情电影几乎或完全没有攻击行为；正性结尾指女性希望强迫性行为，负性结尾指女性反感。

引自：Donnerstein & Berkowitz, 1981, p.150.

观看暴力色情电影同时也可以促使男性对女性受暴的"敏感性降低"（desensitization）。它可以导致对女性的态度贬低和无情，甚至更接受对她们的暴力和强迫性行为。大量的研究确实表明看暴力色情产品使男性接受对女性的暴力，并荒诞地认为女性一般喜欢被强迫在性行为中扮演各种角色甚至是强奸（Donnerstein & Linz, 1994; Mullin & Linz, 1995; Scott, 1994; Weisz & Earls, 1995）。

一个敏感性降低的例子来自于 Malamuth 和 Check（1981）的研究。他们把看电影"*Swept Away*"和"*The Getaway*"的人——片中有色情和非色情的女性受害者，和看健康电影的人进行对比。这个研究特别有用，因为被试是在电影院看电影的，而且观众的态度是在正常上课时测量，所以他们没有意识到自己是实验中的被试。电影越暴力越能激发男性观众对女性受暴的接受性，但女性没有。随后的研究发现反复几天或几周观看对女性的性暴力短片可以产生如下敏感性降低：(1) 对于"该题材是暴力和贬低女性的"知觉降低；(2) 降低对性平等的支持；(3) 减少对强奸受害者的同情（Linz, Donnerstein & Penrod, 1984; Zillmann & Bryant, 1974; Malamuth & Briere, 1986）。

就像一些关于媒体暴力的实验室实验一样，这些研究也面临着对外的有效性问题。

问题之一是这种研究大部分都呈现单一的、给男性看的短片，短片描写的是各种各样的色情行为，而不是呈现大多数男性通常看的完整电影。第二个问题是这样的研究可能产生实验“需求特征”(demand characteristics)，因为实验的目的似乎太明显了。被试会尽力去做他被期望做的事，尽量装作“正常”，这样就无意识地符合了研究者的假设。看女性被性骚扰的短片，然后被要求电击另一个女性或说出对性暴力的态度，这样的方式也许太明显，所以他们会对该假设产生一个有偏差的验证。解决方法就是在不同的预示下以及完全不同情境的电影中收集自变量，以隐藏二者之间的联系，这叫分开事后测验。例如，看完电影，Linz 和同事(1988)叫其他的研究人员给被试家里打电话，叫他们去一个法律学校来进行评估考试。被试到达后，被要求成为一个强奸案的陪审员。先前看的电影对他们对强奸受害者的评判没有影响。同样，Malamuth 和 Ceniti(1986)用电击-学习技术作分开事后测验，结果电影同样失去了影响力。

虽然一次的实验室实验和长时间的研究通过使用简短集中的性暴力片断得出了一些结论，比如说看完这些片断当时会增加对暴力的接受性。但是，对于完整电影的反应以及在分开事后测验上，却只有微弱的影响。这些研究结果有什么样的意义呢？是否要控制大众传媒有关色情暴力的描写？这是一个很复杂的问题。因为现有的研究留下了许多尚待解决的问题(Fisher & Grenier, 1994)，现在就主张严格的法律限制，可能言之过早。把媒体产品像某些食品和烟草一样标注为危险，并不是一个行得通的办法，因为很难判断什么对观众是有害的。分级可以说明电影和文学作品的内容(至于观众是否想看到里面的暴力内容由自己负责)，从而提醒父母知道自己孩子将在作品中看到什么，这样的处理也许更具可操作性。事实上，这已经在实施并发挥作用了。旨在告诉年轻人彼此对性和暴力的态度以及帮助他们更有效互相交流的教育干涉可能是缓和受接触色情暴力的影响的一个有效方法(Linz, Wilson & Donnerstein, 1992)。

2. 非暴力色情 在大多数男性的性幻想中，以及在男性经常看的色情题材中，使用暴力并不普遍。对男性而言，与两相情愿的性幻象或是偷窥的性幻象相比，有暴力参与的性幻想并不普遍(Arndt, Foehl & Good, 1985)。《花花公子》——最畅销的男性色情杂志，很少展示暴力。在它所有图片和卡通中，只有 0.3% 有暴力(此比例仍在下降)(Scott & Cuvelier, 1987)。同样，许多流行的 R 级电影至少有一些女性裸体和含糊的性行为镜头，而且对男性和女性的暴力是均等的，很少有针对女性的性暴力描写。事实上，文学故事里最能激发男性性欲的是那些含糊的和非攻击性的性描写(Malamuth, Cheek, & Brirer, 1986)。不过，也许非暴力色情也可以诱发性强迫和性攻击。这样的色情也许可以增加对女性的非人化，把女性看做是性对象，是男性的附属物，其存在仅仅是为了男性的性满足，认为其性关系混乱且性贪婪，甚至渴望性强迫。很明显，这些色情刊物会鼓励男性去追求和女性的性行为，甚至当女性不想性接触的时候也是这样。

一般来说，非暴力色情电影似乎没有比健康电影有更多的攻击行为。例如，“*Body*

Heat"和"*Crimes of Passion*"中的非暴力色情场面，含糊地表现了男女之间情愿的性行为，它们与表现夫妇交谈但没有性、暴力描写的电影对男性对性暴力态度的影响是一样的(Smeaton & Byrne, 1987)。同样，一部暴露但非暴力的X级电影(表现一位年轻的女歌手为了在音乐圈立足而"拼搏")在一个寄宿学校里公开放映，没有让男性观众对他们的女同学产生更多的暴力倾向。这是通过对女同学在放映前后几天的问卷调查得出的(Smith & Hand, 1987)。

观看非暴力色情电影可能在一种特殊的条件下增加暴力行为：当观众带着怒气观看，或者色情部分非常直接暴露，以及当观众的自我调节效应失效时(恶心和厌恶)。例如，Donnerstein 和 Barrett(1978)通过男性或女性实验协助者电击男性被试，激怒这些男性被试。然后给他们放映赤裸的黑白电影短片，描写口交、肛交以及同性恋行为。这些被试事后给冒犯的实验协助者施加了更强的电击，无论男性或女性都比没被激怒或没看电影或看了健康电影施加的电击要强。

为什么这些非暴力色情增加了攻击行为呢？可能有两个原因。事前激怒被试导致了攻击发生。而且，负面的情感体验也促进了攻击性。大多数暴露的色情电影对大多数人来说本来就不是很愉快(White, 1979)。因此，以负面的方式描写性行为的色情电影可能将更刺激攻击性。然而，最常见的非暴力色情影片的形式就令人比较愉快，它们描写裸体和传统的性行为。很明显，非暴力色情电影只有在一些特定条件下才影响攻击性，即使在实验室情境里也是如此。

似乎大多数性暴力行为都有各种因素。媒体是其中之一，也只是众多因素中的一个；态度、人格、对酒精的控制以及社会影响同样也起作用(Lisak & Roth, 1988; Malamuth & Briere, 1986)。

13.7 亲密暴力

前面讨论了攻击行为以及媒体暴力影响攻击行为的心理学维度。这部分要讨论的是几种特定形式的攻击行为，它们都共同具有亲密的本质。其中包括家庭暴力、强奸和性骚扰(Costanzo & Oskamp, 1994)。

一、家庭暴力

家庭暴力(domestic violence)是由某个家庭成员或同居伴侣施加给其他成员的暴力。尽管有妻子对丈夫和孩子对父母的案例记载，家庭暴力的最普遍形式是家长对孩子以及丈夫对妻子的暴力。据估计，家庭暴力每年造成了接近10万天的住院治疗、3万次紧急抢救和4万次医生救护(Jones, 1994)。

在家里，妻子被丈夫打，儿童也面临着威胁。例如，在一项对妻子严重挨打的家庭里的11～17岁儿童的研究中，所有14岁以上的儿子倾向于保护他们的母亲，他们中

62%因此受过伤(Bray, 1994)。被责打的儿童经历了许多惊吓:他们比那些不被责打的儿童更有自我谴责倾向;他们也表现出长期受抑制的迹象,包括学习困难、不易集中注意力等。许多儿童不仅受到体罚,而且受到父亲、继父、男朋友和其他男性亲属的性骚扰。被性骚扰的女孩面临着特殊的问题。有证据显示被性骚扰的女孩在成长过程中同样有生理变化,包括失常的激素和神经内分泌变化,这与青春期早期一样(Corneil, 1995;A. Jones, 1994;Trickett & Putnam, 1993)。

伴侣虐待最常见的是殴打妻子,这在美国是一个重要的社会问题。在美国,每年几乎有400万妇女被她们的男性伴侣殴打(Bray, 1994),大约30%的妇女在她们成年阶段受到过和她们关系密切的男性的攻击(Koss et al., 1994)。每个月有超过5万的美国妇女寻求限制其伴侣或是法庭保护命令。遭受家庭暴力的妇女至少有25%是在她们怀孕时期挨打。不幸的是,人们对这一主要犯罪行为的反应并不一致。如果女性受到陌生人的迫害,警察比较会记录成正式报告;而如果她是受到伴侣的迫害,警察通常就不会这么做(Bray, 1994)。

哪些因素导致了这种暴力的出现呢?针对暴力丈夫的研究给出了一些影响因素。儿童时期是否目睹父母暴力、是否对妻子进行性攻击以及是否对孩子有攻击行为都是影响因素,它们可以区分丈夫是否殴打妻子(Koss et al., 1994)。其他研究显示,男性控制或占有女性的需要以及不能移情会增加其使用暴力(Koss et al., 1994)。

这种暴力形式的心理影响是严重的。被伴侣侮辱的女性在很长一段时间里经历着震惊、拒绝、回避、迷惘、心理麻木和恐惧。其自尊经常会有剧烈变化,而且会有长期焦虑,最终转化为生理症状,包括疲劳、失眠、厌食、梦魇、受惊反应和其他的生理疾病(Koss et al., 1994)。

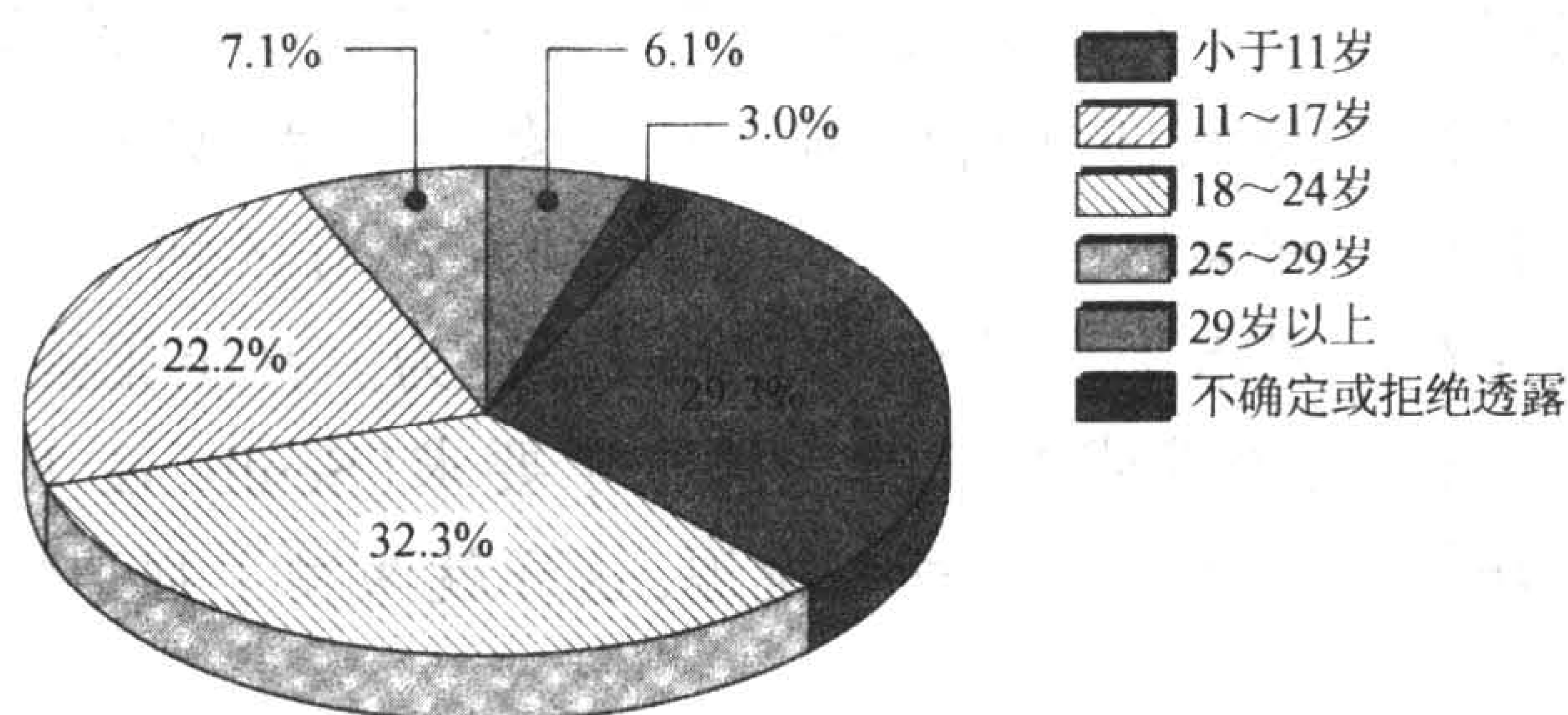
家庭暴力的后遗症超出了亲密暴力情境的范围。一半以上的受暴女性打她们的孩子,300万目击家庭暴力行为的儿童每年有6次想到自杀,50%接触毒品和酗酒(Bray, 1994)。

女性为什么还要呆在这种暴力关系之中?人们曾经认为,因为"女性是受虐狂",所以她们屡次被打仍会维持这种关系。然而,一些证据显示这种理论几乎没有价值(Koss et al., 1994)。取而代之的是,经济上对男性的依赖,再加上社会有意识对这种暴力视而不见,二者综合起来使得女性很少有选择逃避的机会(Browne, 1993; Rusbult & Martz, 1995)。

二、强奸

在美国,强奸是一种主要的犯罪形式。什么是强奸?强奸(rape)是在对方没有同意的情况下进行的强迫的性行为。强奸普遍被认为是攻击性与权力的犯罪,其中涉及男性对于控制和占有的需要(Brownmiller, 1975;Donat & D'Emilio, 1992)。美国国家受害者中心1992年发表的调查显示,有68.3万位成年女性在1990年受到强奸。通过

对4000位女性的深入调查，调查者估计在美国有超过1200万的女性在一生中至少曾经被强奸过一次。也许最令人震惊的是，61%的强奸受害者是在不满18岁时遭到袭击的，十分之三甚至还不到11岁。然而，只有16%的强奸行为被报告。这也许因为在大多数案例中，受害者认识强奸犯，如图13-4所示(National Victim Center, 1992)。



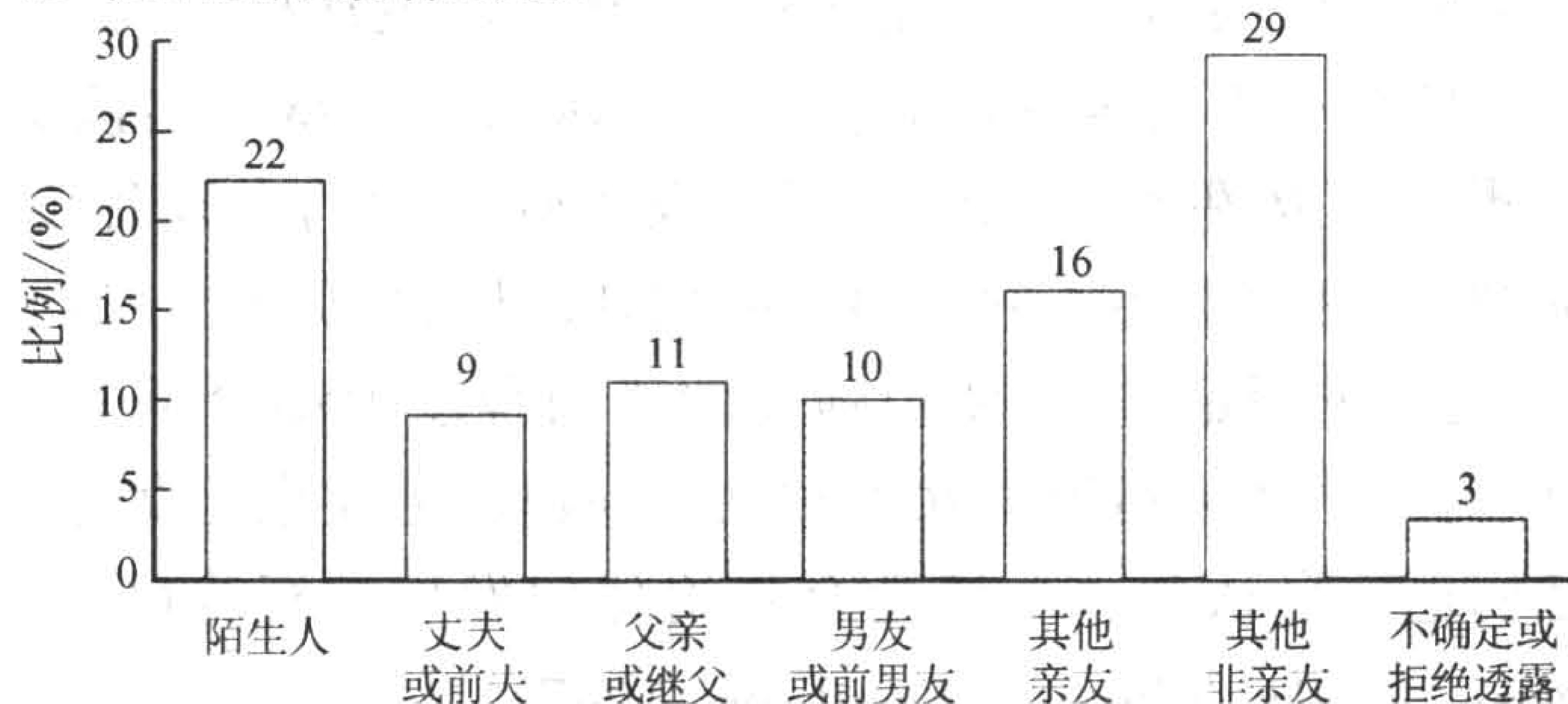


图13-4 强奸事件受害者年龄以及受害者和强奸犯的关系

引自：National Victim Center, 1992.

这些最近的统计数字震动了美国公众，这主要是因为它们和传统上对强奸所持有的刻板印象与说法有强烈的冲突。刻板印象的强奸概念是一位女性在户外遭到神经错乱或性变态的陌生人的侵犯。然而超过80%的强奸受害者认识强奸犯，并且在一半的案例中，强奸犯是亲属、配偶、男朋友或前男友。约会强奸的统计数字也意外地高。不同调查显示，有28%～50%的大学女生报告说她们曾经有在不情愿的情况下被强迫的性行为(Koss & Oros, 1982; McCaul et al., 1990)。许多强奸发生在婚姻关系之中，尤其是存在家庭暴力的婚姻关系中。婚内强奸一直被忽略，直到最近才被注意(Sorensen & White, 1992)。一些州仍然不认为婚内强奸是一种强奸，争论说只有婚外的强迫性行为才是强奸。

1. 强奸谬论 有关强奸的说法中充满这样的观点："只有坏女孩被强奸"、"任何一个健康的女性都可以反抗强奸，只要她愿意"、"女人是自找的"和"女人被抛弃后就会声称被'强奸'"(Burt, 1980)。至少有30%的强奸事件针对儿童这一事实就可以驳倒这

些谬论。随着强奸的形态更为人所知(比如谁被谁强奸),"约会强奸"正逐渐被认为是一项严重的问题。所谓约会强奸(date rape)指的是发生在两个至少相互认识并且约会的人之间的强迫性行为。

关于强奸的最普遍的谬论是只有骚动不安的男人才会强奸。事实是许多男性将对于女性的强迫性行为和强奸相区分。心理学家 Neal Malamuth(1981)发现,当大学男生被允许并能够强迫一个女子在不情愿的情况下发生性行为的话,他们大约有一半说会那样去做。但如果他们被允许并可以强奸一个女子的话,只有大约 15% 的人说他们会。男性似乎没有意识到强迫性行为与强奸之间并没有区别。这样,很显然会有许多强奸过女性的男性在一定水平上没有意识到强奸行为。甚至犯强奸罪的男性还为自己的罪行开脱,说他们行为失控或女子向他提出了要求(Scully & Marolla, 1984)。男性也许把女性不友好的表示理解为一种性挑逗,这样就激发了强迫性行为,而不去理会女性的反抗。

Muehlendard(1988)的研究清楚地表明了男性和女性对强奸环境的感知差别。她给男女研究生 11 个描述约会的场景。在这些场景中,谁主动提出约会,谁支付约会费用,以及约会中做了些什么事情是变化的。然后要求每位被试指出该女性对性的感兴趣程度,以及男性想在该女性不情愿的情况下发生性行为的合理程度。Muehlenhard 发现,当女性主动约会,这对情侣去的是男方的住处,以及当男方支付约会费用时,被试在评价女方发生性行为的意愿,以及使用强迫的正当程度上都给予了最高的分数。男性被试比女性被试更高地知觉情境中女子对性的兴趣。男性也比女性更觉得使用强迫是合理的,表明他们也许自认为该环境适合强迫伴侣发生性行为(Goodchild, Zellman, Johnson & Giarusso, 1988; Jenkins & Dambrot, 1987)。

这些强奸谬论对美国高强奸率的环境有什么影响呢?它们也许至少在三方面促进了强奸事件的发生(Anderson, Cooper & Okamura, 1997)。第一,男性比女性更多地接受了强奸谬论,这样也许直接导致了强奸的发生。第二,抱有强奸谬论的男性在平时就倾向于使用暴力,并怀有陈旧的性别观念,对女性表现出敌意,把性行为当做一种"敌对"手段。所有这些都可以引发强奸(Burt, 1980; Lonsway & Fitzgerald, 1995)。第三,强奸谬论创造出一种接受对强奸容忍程度的文化氛围,这也是原因之一(Lonsway & Fitzgerald, 1995)。如前面所提到,研究一直发现女性对强奸受害者的态度比男性要好的多。这种现象具有跨文化的一致性(Lee, 1991; Levett & Kuhn, 1991)。对于强奸犯的态度也因性别而有明显差异。例如,印度的一项研究发现女学生赞同延长强奸犯的刑期,认为受害者更无辜,知觉到的总体的强奸可能性比男性要高(Kanekar, Shaherwalla, Franco, Kunju & Pinto, 1991; Schult & Schneider, 1991)。

2. 男性为何去强奸 人们原本认为强奸犯具有一种特定的精神病理学特征。然而,现在人们明白强奸犯是一个特殊群体,并且有许多因素决定攻击性性行为(Prentky & Knight, 1991)。一项对大学男性的研究中,允许大学生对女性实施性或非性的

攻击。结果发现,有敌意的童年经历是性攻击者和非性攻击者的共同特征(Malamuth, Sockloskie, Koss & Tanaka, 1991;Barbaree & Marshall, 1991)。对强迫性行为的态度与在电击-学习实验中与给女性电击有关(Malamuth & Ceniti, 1986),并与不同情强奸受害者有关(Linz, Donnerstein & Penrod, 1988)。强奸犯比普通男性公民更接受强奸谬论(Malamuth & Briere, 1986)。对女性的怒气和占有女性的需要是强奸犯和大学里有过攻击性性行为的男生的明显特征(Lisak & Roth, 1988)。曾经有攻击性性行为记录的男性和将来也许会这样做的男性更武断,并且对男女性别角色的观念更保守(Walker, Rowe & Quinsey, 1993),而且他们更具有自我中心主义,无视别人的需要(Dean & Malamuth, 1997)。他们有好斗的男性主义,对非人性行为有兴趣(Malamuth, Linz, Heavey, Barnes & Acker, 1995)。这样一些人格特征在这些男性对女性实施性攻击之前很久就已经很明显了。因此,也许应该帮助他们改变这些性攻击倾向的危险因素。

早期影响也许同样是产生性攻击的有力因素。Ageton(1983)和 Alder(1985)发现,在青年男性和成年男性组中,青年组性攻击的最强预兆是先前有不良记录,成年组是他们有性攻击历史的朋友。这些发现支持了强奸与其他攻击性犯罪的关系比与性行为的关系更紧密。

3. 强奸后的调整　没有哪种犯罪的受害者会像强奸受害者一样受到如此一致的责备(White & Soresen, 1992)。强奸谬论不容易消失,甚至被很多女性所接受。不幸的是,强奸受害者也经常因为这种谬论对自己进行责备。一个人因为被强奸而自责是不良反应吗? Janoff-Bulman(1979)给两种不同的自责进行了区分。她认为一个强奸受害者也许承担了强奸中自己的责任,比如说门没有锁好,这些都属于她的"行为自责"(behavioral self-blame)。或者,她责备自己在强奸中的性格特征,包括她是个不好的人或太相信别人。这是所谓的"性格自责"(characterological self-blame)。根据理论, Janoff-Bulman 预测有行为自责的女性会更容易调整,她们会改变她们的行为方式从而减小再次被强奸的可能性。有性格自责的女性会更容易失调。然而对强奸受害者的调查(Frazier, 1990; Meyer & Taylor, 1986)和对强奸案法律顾问的调查(Thornton et al., 1988)却发现,行为和性格自责都与强奸后的不良适应有关。那些因被强奸而对社会进行责备的人比自责的人调节能力要好,但对社会的责备事实上并不会促进适应良好(Meyker & Taylor, 1986)。

事实上,强奸后的调整是很困难的(Koss, 1993)。被强奸有消极的生理和心理后遗症,而且经常是长期的。有三分之一到二分之一的强奸受害者可能经受身体的创伤,包括被打伤、性传染疾病和受孕(Koss, 1993)。与同龄没有遭强奸的女性相比,强奸发生一年以后,受害者仍经历着强奸引起的恐惧和焦虑(Kilpatrick, Resnick, & Veronen, 191)、性冷淡(Feldman-Summers, Gordon, & Meagher, 1989)、抑郁(Atkeson, Calhoun, Resnick, & Ellis, 1982)和家庭问题(Ellis, Atkeson, & Calhoun, 1981)。战争生还者所

具有的创伤后应激障碍的症状也会出现在强奸受害者身上(Koss, 1993)。

不幸的是,法律系统经常顽固地让误解和暧昧包围着强奸事件。对政府人员的调查表明,他们经常对强奸和强奸受害者抱有谬论和陈腐观念,这些可能会影响他们处理强奸案件或对强奸受害者持有感性的看法(Krahe, 1991)。最高法院的性别偏见研究委员会于 1989 年发表了一个报告(Zeprun, 1990),对强奸审判中一些偏见的根源进行了说明。与其他严重刑事犯罪相比,陪审员显然排除了更多可靠的证据。陪审员更倾向去考虑受害者的特征以及在性骚扰案件中受害者的情绪稳定性。尽管这样的证据在其他的严重犯罪,比如非性攻击犯罪中是不重要的。结果,受害者经常没有勇气报案,并可能认为刑法系统将要审判她们而不是强奸犯。

对强奸受害者的态度可能正在改变。在 Harbridge 和 Furnham 的研究(1991)中,130 个从 18～60 岁的被试完成了关于对强奸和强奸案态度的问卷调查。结果显示,回答者相信强奸受害者是道德的、没有挑逗的和对强奸不负责任的。强奸犯,相反由于残忍的行为要受到报应。

很明显,引起针对女性的暴力行为的因素是很复杂的。不可能通过对侵犯女性的男性进行心理测验就完全把这些因素弄清楚。如对强奸谬论的研究所显示,社会和文化思潮在性攻击的发生中也有作用(Goodman, Koss, Fitzgerald, Russo & Keita, 1993)。研究者(Koss, 1993;Koss, 1994)和政治家们(Biden, 1993)指出,只有把强奸从当今社会和文化网络里剥离出来,才可以减少它发生的频率。特别是,通过发展更多帮助受害者的方法,通过关于强奸的教育,通过不断提高女性的平等地位,通过削弱强奸所处的文化误区,来促使强奸事件的减少。

三、性骚扰

性骚扰(sexual harassment)是一个涵盖许多攻击行为的名词(Frazier, Cochran, & Olson, 1995)。它包括不受欢迎的性建议、性行为的要求以及其他口头和身体的性诱导。其本质在于导致了胁迫、敌对或冒犯性的工作环境,或是变成受雇或晋升的一个条件。性骚扰也许披上了没完没了的性要求的外衣,或显得更微妙,比如从后面拍打一位女性、讲下流的故事或在工作区摆放色情画片。

性骚扰成了工作地点的一个普遍问题。一个对美国政府 2.3 万个工作人员的调查发现,42%的女性和 15%的男性说他们在过去 2 年里有被性骚扰的经历(U.S. Merit Systems Protection Board, 1981)。对大学生的调查发现,50%的女性和 20%的男性报告了来自于大学老师、同学或工作人员的性骚扰(McKinney & Maroules, 1991)。对职业女性的大范围调查显示,大约每两个人中就有一个在学习和工作时期受到某种程度的性骚扰。性骚扰可以在任何工作场合对任何人发生。但当一位女性进入一个传统的男性环境中时,性骚扰更普遍。其最典型的形式是男领导针对 35 岁以下的单身女性。

直到最近,心理学家们才开始系统地对性骚扰的动态过程进行研究(Borgida &

Fiske, 1995)。显然,不是所有的男性都性骚扰他们的同事,而且也不是所有的工作场合都会助长性骚扰。人和环境对性骚扰的发生都很重要。也就是说,某种特殊的社会和工作环境,比如权力不平等,可以刺激性骚扰,但其并不能完全解释性骚扰的发生。倾向发出性骚扰的男性其性格特征同样很重要,但也不能起完全决定作用。有性骚扰倾向的男性只有在环境宽容这种行为的情况下才会如此做(Burgess & Borgida, 1997; Fiske & Glick, 1995; Pryor, Giedd & Williams, 1995)。

调查研究显示,性骚扰同事倾向性很高的男性把性和社会占有以及权力联系起来(Pryor et al., 1995)。最近,心理学家已经发现这种权力和性之间的有趣联系。性骚扰的男性有一个重要的特点是他们没有意识到自己的行为是不合适的或是滥用权力的(Fitzgerald, 1993a, 1993b)。一个原因可能是,对于许多男性来说,性和权力的联系是自然而且无意识的。在 Bargh, Raymond, Pryor 和 Strack 进行的一个有趣实验(1995)中,男性分别观看了与权力相关的或温和的实验材料;然后要求他们对一起实验的女性实验协助者进行评价。对有性攻击倾向的男性来说,当他们之前接触了权力相关的材料时,他们被女性实验协助者吸引的程度明显地比先前接触权力无关材料的被试要高。其他研究也发现了类似的现象(Bargh & Raymond, 1995)。这项研究也许会帮助解释为什么一些被控告性骚扰的男性对指控不知所措。他们的行为可能是在无意识的情况下发生的。

性骚扰的心理影响是很重要的。性骚扰是可耻的,让人担惊受怕,有时包括一些身体暴力。这常常延续相当长的时间,甚至好几年,并且确实深刻影响到工作关系、心理和健康(Fitzgerald, 1993a, 1993b)。性骚扰的代价包括失去工作、道德败坏、工作降级和对工作与家庭关系的破坏。加州政府进行的一项调查(Coles, 1986)发现,向加州政府控诉性骚扰案件的女性中,有 50% 被解职,另外 25% 因为申诉过程或性骚扰本身而离职。了解或预期性骚扰控诉会在心理、工作和法律上产生很多纠葛,反过来可能会阻碍遭受性骚扰的女性进行控诉(Fitzgerald, Swan, & Fischer, 1995)。除此之外,性骚扰发生当时和事后会有长时间的心理和生理问题。性骚扰引起的症状包括焦虑、抑郁、头疼、失眠、肠胃功能失调、体重失调、恶心和性功能失调(Fitzgerald, 1993a, 1993b)。

一直到最近,几乎仍然没有组织和法律来努力控制性骚扰行为。如果对性骚扰的举报有任何风险的话,那么显然相关组织应该给受害者提供更安全的环境,让她们讲出自己的委屈。现在,至少有一些接受性骚扰投诉的机构是在排斥而不是鼓励性骚扰受害者(Fitzgerald et al., 1995)。已经有大量的法律和法规开始试图定义性骚扰,以及性骚扰一旦发生,会有什么结果。显然,必须有更多的工作对女性和男性进行教育,让他们认识到性骚扰的本质。此外,性骚扰的发生是由于女性在工作世界中地位较低,意识到这一点是很重要的。女性工作地位提高,性骚扰则会下降(Fitzgerald, 1993a, 1993b)。

小结

1. 攻击的定义是一切有可能伤害他人的行为。它具有生理和社会根源。

2. 攻击行为可以是反社会的、亲社会的或被许可的，其依赖于暴力行为是否符合社会规范。

3. 攻击的感觉或愤怒应该与攻击行为有所区别。

4. 愤怒的主要决定因素是袭击、受挫，尤其是将其归结为故意伤人的话。

5. 攻击行为的主要原因是愤怒的感觉和攻击反应的学习。学习可以通过对攻击行为的模仿或强化而发生。

6. 社会规范在决定学习何种攻击行为时至关重要。

7. 对惩罚或报复的畏惧可以减少攻击行为。然而，这些控制有时候可能酝酿隐性的攻击或长期在实际中增加攻击。

8. 学习对攻击性的抑制是对攻击行为的最重要控制。然而，这样的抑制也可以导致对其他无辜者的替代性攻击。

9. 在实验室里观看攻击行为通常会增加攻击性，尤其当示范者被奖励或观察到的示范受害者与被试自己的攻击对象相似时。

10. 另一方面，观看电视或电影暴力对于现实生活情境中的攻击行为没有明显影响。而且，大量证据得出如下结论：媒体暴力对社会中的暴力犯罪提供了条件，但是仍然有许多其他因素。

11. 亲密暴力，包括虐待儿童、虐待配偶、强奸、性骚扰，是现在最普遍的攻击形式。因为流行的陈腐观念、谬论和误解，男性和女性经常对性强迫有不同的理解，很多男性容许它在一定范围内的环境下发生。

12. 性暴力和性骚扰的主要原因似乎在于：不平等、强迫女性的态度、同伴团体的规范、酒精等物质的滥用以及暗中鼓励对女性攻击的情境规范。文学和电影中的色情作品可能也扮演了较次要的角色。

自我思考

1. 美国已经被称作全世界最有攻击性的国家。为什么会这样？我们应该得这样的名声吗？

2. 当想到攻击性，我们总是倾向于关注受挫情况下的身体攻击。但是有很多攻击途径。人们可被攻击的其他方式是什么？他们在什么时候最有可能表现这些攻击行为？

3. 假如你有一个富有攻击性的孩子。你可以做些什么事情来调整你孩子的行为？

4. 对媒体暴力的研究已经有很多的争议。大多数的心理学家现在相信媒体中的暴力在增加攻击行为当中发挥了促进作用。你认为看到什么样的证据才能完全确信媒体暴力影响了攻击行为？你认为媒体增加了攻击行为吗？

5. 说起约会强奸和性骚扰，对场景的误解似乎对这些攻击行为的发生有促进作用。这些误解是什么？怎样才能减少约会强奸和工作性骚扰事件？

关键术语

攻击	攻击焦虑	愤怒
反社会攻击	行为自责	宣泄

性格自责	相关性研究	约会强奸
去人性化	需求特征	敏感性降低
去抑制作用	替代性攻击	家庭暴力
外部效度	现场实验	挫折
模仿	亲社会攻击	强奸
现实群体冲突	强化	许可的攻击
性骚扰	电击-竞争技术	电击-学习技术

新闻眼

约会强奸

下面的这封信来自于最近一所知名大学的报纸：

我写这封信给一个很体面的男青年(我们学校的),他在一个声望很高的协会里面。你相貌堂堂、出类拔萃,也有很多朋友。我在去年4月和你在一个聚会里认识,第一次也是最后一次。那个晚上我永远也忘不了。

我和你在傍晚相遇。……我们站在一群人的面前,你自我介绍,你的微笑让我感到眩晕。我迷上了你。你请我跳舞,我很快就答应了。你是一个跳舞高手,我们一起过了一段美好的时光。

我喝了几杯酒,但你似乎不认为我已经很放松警惕了。我相信你,于是又喝了你递给我的几杯……

这样,它起作用了。音乐确实让我感到放松,在这过程中你尽量迎合着我……甚至在我开始觉得难受的时候,你仍然为我停留在那里……我请求你送我回家……

然而,你并不认为当时让我回家是个好主意,而且告诉我躺下就会感觉好点……你真是个"好小伙子"。

(后来)这个"好小伙子"消失了。你强迫我躺下,用语言威胁我、恐吓我,你的计划得逞了。有预谋的强奸! 然而你还责备我,说这是我默许的,因为我太漂亮了,你无法自持。

对于你来说,这是一个有意思的晚上,有些事情你回过头来觉得好笑,而对于我却不是。你把我带向地狱。你不仅强奸了我,你还抢劫了我,抢走了我的生活。你给我带来自责、羞愧和恐惧的感觉,你让我从我的世界孤立出来……我没有足够的证据把你推向法庭,学校也没有因为那个聚会是没有被批准的而开除你。所以

不要担心，我无计可施。制度是庇护你的。恭喜你，你赢了！（匿名，1990）

曾经严守的秘密——约会强奸现象已经成为一个可怕的普遍问题。但它为什么会发生？是什么让男性曲解女性的行为？女性怎么才能觉察出自己处于超出她们控制的情形？

要人们理解约会强奸就是强奸有很多困难。问题之一在于人们对强奸与诱惑抱有刻板印象(Shotland & Goodstein, 1992)。当被要求描述典型的强奸时，大部分大学生描述的是一位女子在户外遭到一个心理的或神经错乱的陌生人的袭击。当描述一种典型的诱惑时，大部分回答者描述了和爱人喝些酒，然后在家里做爱的情形(Ryan, 1988)。由于约会强奸经常来自于诱惑而不是传统意义上的强奸。因此这也许会对男性和女性认识到约会强奸就是强奸有一定的妨碍。一些研究表明，如果女性的行为从某种角度上可以解释为是有暗示性时，男性和女性都不会把这个事件当做强奸看待(Muehlenhard & MacNaughton, 1988)。事实上，由于约会而被强奸的女性会感觉是受害者，而男性却对她的感觉非常震惊。

事实确是如此，这是由于男性和女性在约会中对女性行为的理解会很不同(Malamuth & Brown, 1994; Shotl & Hunter, 1995)。一项研究发现，像降低说话音量或微笑都会被男方理解为女方对性感兴趣。相反，女方会将这些行为看做是友好的表示(Saal, Johnson & Weber, 1989)。和男性一起喝酒，去男方的宿舍或穿性感的衣服都可以被男方当做性要求的表示，尽管女方只是把这些行为当做适当行为或时髦行为(Muehlenhard, 1988)。

显然，男性和女性都需要采取有效的方式避免这种误会。女性应该知道男性容易把性感衣服和挑逗的举止当做性的渴望，而且他们会把独自去男方住处的行为当做对性行为感兴趣。女性应该把自己的意图直接明确的表达出来，而且坚决的拒绝亲密接触，对于那些总是要求性的人要果断。而男性需要理解女性的衣服和友好表示不一定就是对性行为感兴趣。男性需要懂得在任何环境下强迫的性行为都是不可接受的，而且“不”就应该被理解为“不”。

14

社会心理学与健康

◇ 健康行为
◇ 压力与疾病
◇ 应对压力事件
◇ 症状、疾病和治疗
◇ 慢性病的社会心理学视角
◆ 研究特写：安全性行为
◆ 文化视角：利用社会环境改善健康行为
◆ 新闻眼：是否应当使用药物来改善生活方式

我们中的大多数人认为健康不过是个生理概念。人们要么是得了什么病，要么就是健康的，而且这种判断是根据身体的症状得出来的。但是，正如下面这些故事告诉我们的，健康不仅仅是生理问题，也是心理问题。

● 鲍博今年22岁了，是网球队的一名队员。吸烟正在消耗他在比赛中的体能，所以医生告诉他必须戒烟。他也想戒烟，但是他做不到。

● 丽莎上个星期与她的男朋友分手了，在下一周她要面对一个重要的化学考试，而她刚刚患了流感。

● 艾琳最近因为头痛去看过医生。那个医生有些冷淡，好像认为她的抱怨无足轻重。她决定不遵从医嘱，而去参加一个放松训练课程，看看这个课程是否有助于缓解她的头痛。

● 迈克19岁。他从12岁起就患有糖尿病。尽管他知道他一天必须注射两次胰岛素，但是他有时候会“忘记”。在过去的6个月里，他有4次被送进急救室。

健康不仅仅是生理问题，也是心理问题，这一认识促进了一个激动人心的新领域——健康心理学的诞生。

健康心理学有四个主要的研究领域:(1) 促进和维持健康;(2) 预防和治疗疾病;(3) 了解疾病的致病因素,确认健康与疾病或其他机能系统紊乱之间的关系;(4) 改善健康卫生体系和健康政策的构成(Matarazzo, 1980; Taylor, 1999)。

健康心理学中一个重要的观念是健康不仅是生理上的,还包括心理和社会的状态。根据生物心理社会模式(biopsychosocial model),个体的健康状态是几个因素复杂的交互作用。这几个因素是:生物因素,比如对某一疾病具有先天的易感体质或者接触了病毒;心理因素,如承受着某种压力;社会因素,如能够从亲戚朋友那里得到的社会支持的数量。一旦我们意识到心理因素和社会因素像生物因素一样,也在影响疾病和健康,那么一个显然的结论是,良好的健康状态是一个人积极地通过建立健康的生活方式得到的,而不是理所当然会拥有的。

14.1 健康行为

曾经有一段时间主要的健康问题围绕着传染性疾病,如流感、肺炎、肺结核等。现在传染性疾病已经在很大程度上得到了控制,工业化国家里的人们面对的主要健康问题是一些"可预防"的疾病,比如,心脏病、癌症和糖尿病,这些疾病之所以被称为是"可预防的"是因为它们至少有一部分是由人们可控制的生活行为所导致的。例如,如果人们戒烟,那么全美每年的癌症死亡率可以下降 25% 至 30% (American Cancer Association, 1989);如果人们降低饮食中的胆固醇、戒烟,并且更有效地缓解紧张,那么心脏病的死亡率会有根本性的降低(American Heart Association, 1984)。如果酒后驾车的行为销声匿迹,那么交通事故的死亡率可以下降 50% (Department of Health and Human Services, 1981)。由美国健康与人类服务部进行的一项关于国家健康目标的调查表明(见表 14-1):大多数的健康目标与生活方式相关。

表 14-1 促进健康的 15 种具体方法

美国健康与人类服务部提出了一组目标以促进美国公众的健康。这些目标可以为地方健康服务机构进行干预提供指向。请注意这些目标中涉及改变生活方式和调整行为的数目。
A. 健康预防措施 1. 教人们学习如何控制高血压 2. 实施有效的家庭计划项目 3. 建立一些项目以促进孕妇和婴儿的健康保护 4. 为孩子和高危成人建立有效的预防项目 5. 对青少年和成人进行性教育,以控制性传播疾病

(续表)

B. 健康保护
6. 管理有毒性的化学物质和废弃物
7. 发展并实施有效的职业保护和职业健康标准
8. 发展降低意外事故(尤其是交通意外)和伤害的措施
9. 在饮水中添加少量氟并提高各种预防疾病的健康措施
10. 管理和控制传染性疾病的传播
C. 健康促进
11. 降低吸烟率
12. 减少酒精和药物的滥用
13. 发展有效的营养项目
14. 促进生理健康和加强锻炼
15. 发展有效的技术以控制紧张和暴力行为

引自:Harri, 1980; Matarazzo, 1983.

一、什么是健康行为

健康行为(health behavorior)是指健康人进行的有助于加强或维持他们良好健康状态的行动。其中包括:食用健康的食物,避免使用损害健康的物质如烟草、酒精和药物,充足睡眠,使用安全带,使用防晒油,使用避孕套,控制体重,参与各种健康检查项目,如接种某种疾病的疫苗,接受某种流行疾病的检查,例如乳腺癌以及心血管疾病(参见 Taylor, 1999)。

由 Belloc 和 Breslow 在 1972 年进行的一项研究表明了基本健康习惯的重要性。科学家们定义了 7 种重要的生活习惯:每天晚上睡 7～8 个小时、不吸烟、每天吃早餐、每天喝酒不超过一至两杯、坚持进行体育锻炼、在正餐之间不吃其他东西、体重不超重 10%。他们访谈了 6000 个加利福尼亚州 Alameda 镇的居民,请他们指出这些习惯中的哪些是他们经常做的。并请这些居民说明他们有哪些疾病,平常他们觉得精力如何,在过去的 6～12 个月内在何种程度上觉得无力(比如,有多少天的工作没有完成)。结果表明,这些居民进行的健康行为越多,报告的疾病就越少,并且精力也越好。正如图 14-1 所表明的,其他研究也得到了类似的结果。

遗憾的是,很少有人遵循这些良好的生活习惯。尽管我们中大多数人只遵循其中极少数习惯,比如不吸烟或者保持体重,但是我们却违反其他大多数良好的生活习惯,比如没有充足的睡眠或者没有足够的锻炼。最严重的违反者是那些大学生。为什么会出现这种情况呢?大多数被疾病困扰的是老年人而不是大学生。看起来,疾病离大学生更远一些。也许是因为那些在青少年或者年轻时候养成的生活习惯会对健康产生长期的影响。事实的确是这样。

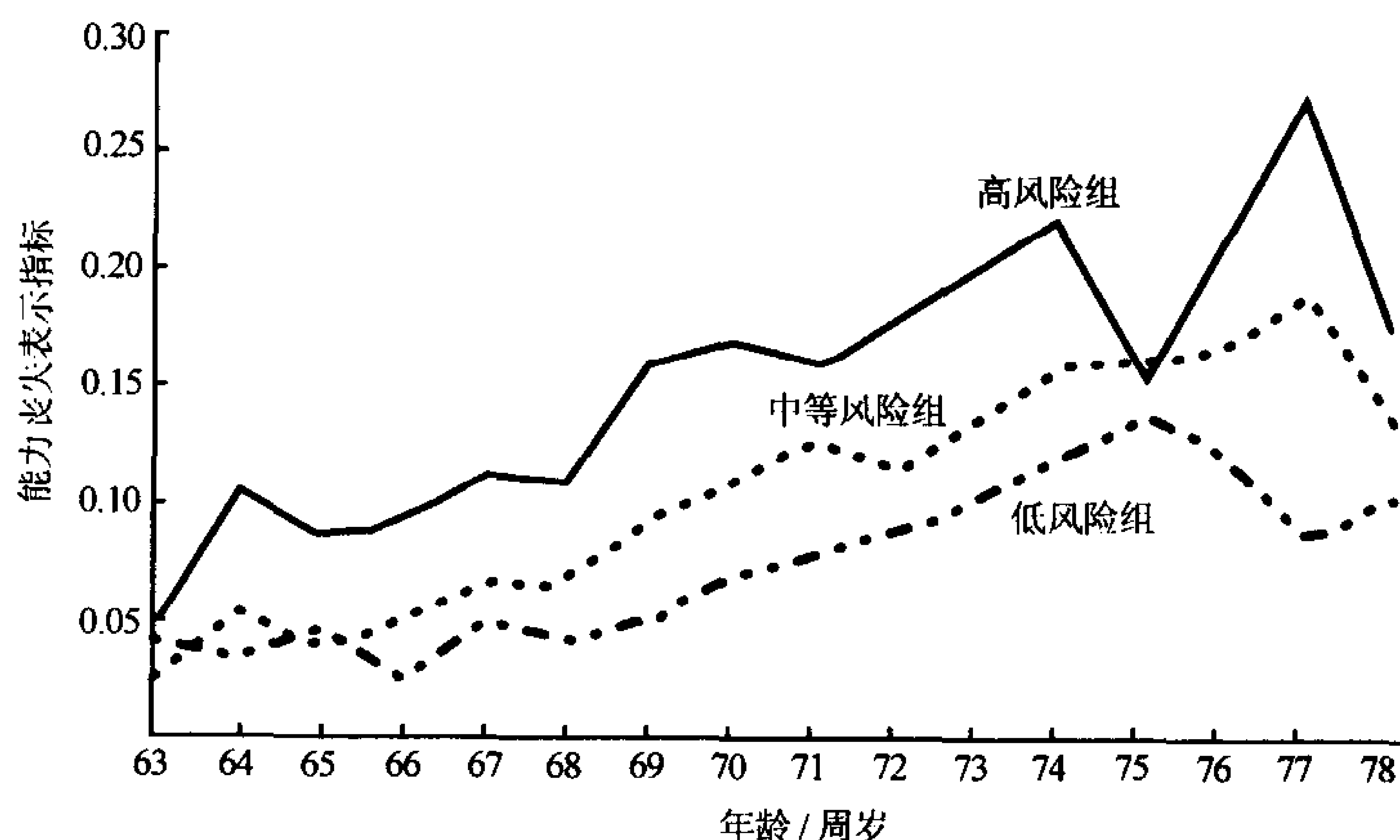


图 14-1　活得更长，活得更好

一项对宾夕法尼亚大学 1939 和 1940 届毕业生的研究发现，健康习惯好的人能够在更长时间里保持个人健全的能力。这项研究根据学生在校期间的体重、体育锻炼的量以及吸烟量，将他们分为低风险组、中等风险组和高风险组。从 67 岁开始，采用一项能力丧失指标对他们进行评分。这项指标的评价基础是个人完成 8 项基本任务的能力，这 8 项任务是：穿戴并收拾自己，起床，吃东西，走路，沐浴及其他个人卫生整理，伸手触及远处物品，完成基本的杂务。0.01 分表示在执行某项任务时有困难，0.10 分表示在执行所有 8 项任务时都有困难，最高分为 0.30，它表示不能完成所有的 8 项任务。

引自：Vita, Terry, Hubert, & Fries, 1988.

二、健康观念和健康行为

由于健康行为对于健康非常重要，因此理解那些引导人们进行健康行为的观念，或者导致人们进行不健康行为的观念就非常有必要。与健康行为有关的观念有如下 5 个主要方面(Bandura, 1986; Hochbaum, 1958; Rogers, 1984; Rosenstock, 1966; Weinstein, 1993)：

- 一般健康价值观：包括对健康的兴趣和关注。
- 严重的疾病和不舒适感会威胁健康。
- 个人缺点导致某种疾病。
- 人们能够做出必要的反应来减少疾病的威胁(自我效能)。
- 这些反应能有效地克服疾病的威胁(反应效能)。

为了理解这些观点，我们来看几年以前一个健康心理学专业的学生所经历的事。鲍博是班上惟一一个吸烟的学生，有来自老师和同学的压力要求他戒烟。尽管他承认吸烟与肝癌和心脏病有关，可是他认为这种关联是非常微弱的。而且他身体很好，经常

参加一些体育活动，因此他认为这些疾病对他是没有什么威胁的。但是，经过一个感恩节的假期，鲍博回家参加一个大型的家族聚会，惊讶地发现他亲爱的叔叔患了肺癌，他在整个成年阶段都没有间断过吸烟。而且他的寿命不超过几个月了。这种情况对于鲍博的健康价值观有着巨大的冲击。因为家人发生了这样的事，鲍博认为自己不受疾病威胁的信念发生了巨大的变化。他以一种鲜明的方式意识到吸烟的后果有多么严重。鲍博也感觉到了戒烟的必要性。他现在认为戒烟可能会有效地阻挡疾病的威胁（反应效能）。而且，他发展出自我效能：他能够戒除吸烟的习惯。当鲍博回到学校，他已经不再吸烟了。这样一个过程见图 14-2 所示。

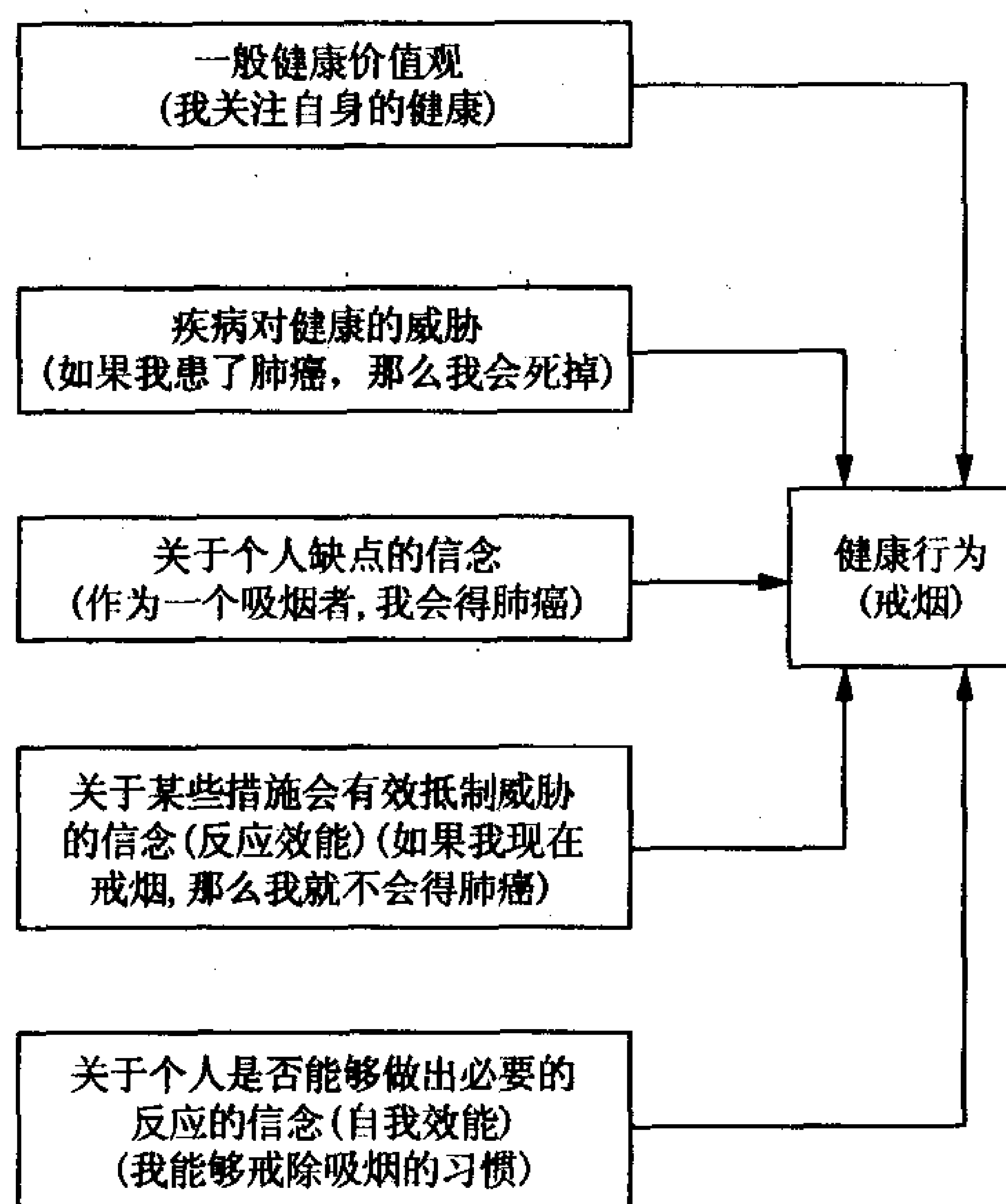


图 14-2 健康观念与健康行为之间的关系

总的来说，在很多方面这样的健康观念（health belief）对于健康行为都有比较好的预测效果，如：戒烟（Kaufert, Rabkin, Syrotuik, Boyko, & Shane, 1986），体育锻炼（Wurtele & Maddux, 1987），皮肤保护措施（比如使用防晒霜）（Leary & Jones, 1993），按时刷牙和洗牙（Tedesco, Keffer, & Fleck-Kandat, 1991），乳房自我检查（Champion & Huster, 1995），与艾滋病有关的性行为（Aspinwall, Kemeny, Taylor, Schneider, & Dudley, 1991），安全套的使用（Goldman & Harlow, 1993），以及节食（Uzark, Becker, Dielman, & Rocchini, 1987；综述见 Taylor, 1999）。

Fishbein 和 Ajzen1980 年提出在预测健康行为的观念中添加一个成分，在第 6 章中我们讨论了这个“理性行为模型”。这个理论认为一个行为是一个行为意向的直接结果。举个具体的例子：为了降低胆固醇而控制饮食。假设你父亲认为胆固醇对于他的健康是个威胁，其后果（可能会受到心脏病的袭击）是非常严重。他也相信他能够按照健康的饮食指导改变他的饮食，并且相信如果他这么做，就会降低他患病的风险。他仍有可能不这样做。所以，知道他是否有意愿去改变他的饮食，有助于我们预测他在饮食习惯上是否真的会采取什么行动。一些研究表明知道一个人的行为倾向，使我们能够预测他的健康行为，如：是否会采取一些预防艾滋病的措施（Fisher, Fisher, & Rye, 1995）；是否用口服避孕药（Doll & Orth, 1993）；是否进行乳房的自我检查（Lierman, Young, Kasprzyk, & Benoliel, 1990）；是否用防晒霜（Hillhouse, Stair, & Alder, 1996）；是否进行体育锻炼（Gatch & Kendzierski, 1990）。

对于健康行为而言，个体对自我效能和自我控制的认知也是非常重要的（Bandura,

1986),并且可以有效地预测各种健康行为,如大学生中避孕套的使用(Wulfert & Wan, 1993)、体育锻炼(McAuley, 1993)以及成功戒烟(Borland, Owen, Hill, & Schofied, 1991)等。一位试图节食的女士可能会在无意中破坏她的节食计划,只是因为她认为"我永远也不可能做到"或者"在此之前我已经节食过很多次了,但是一直都没有成功过"。相反地,如果她坚持认为这是事实:她的饮食是在她个人控制之下的,并且她有能力去改变它,那么她就有较大的可能成功节食。

如果理解了这些决定健康行为的因素,那么就很容易明白为什么只有如此少的人真正地进行所有的健康行为了。吸烟者可能通常会有这样的想法:戒烟实在是太难了(较低的自我效能);不进行体育锻炼的人可能会认为仅仅是体育锻炼并不会降低真正患病的风险(较低的反应效能);那些超重的人可能并没有意识到肥胖的确在威胁他的健康(较低的威胁知觉)。在影响人们进行健康的性行为方面,也有一些类似的问题,在本章的"研究特写"栏目里将对此进行讨论。我们可以看到,健康行为的发生需要所有的健康观念都起到积极的作用,而对于个人而言,任何观念都可能在阻止一个具体的健康行为的真正实现。

但是,除我们在上面讨论的因素之外,还有一些别的决定因素存在。有时候实施健康行为的强烈愿望最终也会受到这些因素的影响。比如,在青少年当中,许多危险行为的发生只是因为环境的影响,而不是他们真的计划去做,比如吸烟、喝酒、无保护的性行为等(Gibbons, Gerrard, Blanton, & Russel, 1998)。另外一些不健康的行为可能是因为负性情绪,一些患有饮食障碍的人就属于这种情况(Heatherton, Stripe, & Wittenberg, 1998)。对年轻人而言,饮酒会让自我控制更难,也让他们更容易出现吸烟行为和无保护的性行为(MacDonald, Zanna, & Fong, 1996)。另一些健康行为的发生与否还受到这个行为的某些正性结果或者负性结果的影响,而且这些影响没有整合到我们上文中提到的"理性行为模型"中。比如,人们进行日光浴是为了让自己的皮肤成为古铜色,而没有考虑皮肤癌的威胁或者日光可能会对健康造成其他损害。最后,理性行为模型认为人们具有对健康行为做出决定的广泛的认知能力,并且会使用这种能力做出决定,但是正如我们在第2章谈到的那样,日常生活中我们所形成的推论或者决定经常只是通过快速思考作出的,而不是使用决策模型,经过系统的、细致的思考最终做出的(van der Pligt & De Veies, 1998)。另有研究结果(Gibbons & Gerrard, 1995)表明个人对进行某种健康行为的一类人的认同程度可以更好地预测他的健康行为。比如,一个认为她与她那些吸烟、喝酒和开快车的同伴们很相像的少女,和另一个认为自己与总是做一些不计后果的人有很大不同的少女相比较,前者有类似行为的可能性远远大于后者。总而言之,有很多其他的社会心理学研究方法试图了解,为什么强调个人态度和行为倾向的不健康习惯通常是在某些情况下对某一些健康行为有影响。

从上面的介绍中我们可以看到,许多研究已经证实:健康观念是健康行为的重要决定因素。但是我们也应当注意到这样一个事实:大多数这类研究是在相对富裕的中产

阶级人群中进行的，他们有能力关注自己的健康。当我们考虑贫穷的家庭以及低收入的黑人家庭和西班牙裔家庭时，相对于这些健康观念，另一些因素，如体检是不是免费的(Stein, Fox, & Murata, 1991)，则是更为重要的决定因素。比如，许多低收入的黑人家庭没有定期的健康检查，也很少使用医院的急救设施，有病的时候通常也不去看医生。同样许多西班牙裔的家庭也不会因为健康问题寻求帮助(Lewin Epstein, 1991)。这样的事实是非常重要的，因为在美国低收入的黑人和西班牙裔人通常比富足的白人的健康情况差(Mutchler & Burr, 1991)。之所以出现这样的现象，是因为少数民族通常收入比较低，接受的教育也比较少，工作情况也不太好，这些会导致他们经历相对多的高压力的生活事件(McCloed & Kessler, 1990)。尽管我们不希望这样，但是在社会不同阶层以及不同民族之间的确存在这样的差异(Navarro, 1990; Okie, 1991; Rosenthal, 1990)。

研究特写

安全性行为

在一个电视节目里，一个男子和一个女子正在相互抚摸，他们脱掉了对方的衣服，逐渐向男子的床移动。正当他们在移动的时候，女子轻声问："你验过血了吗?"他回答说："上个月验的，阴性。你呢?"她回答："也是阴性。你做保护了吗?"他回答："我戴上了。"他们倒向了床……(淡出)

这就是好莱坞关于安全性行为的概念。可是那个神奇的安全套是从哪里来的呢?他是在回到住处的出租车上戴上的吗?还是在厨房里倒红酒的时候戴上的?

好莱坞的安全性行为进行得天衣无缝，但是在真实生活中，安全性行为却不是这样的。第一个重要的步骤是使人们意识到进行安全的性行为是非常重要的，也就是说，进行没有任何保护的性行为可能会使他们容易患上艾滋病或其他通过性接触传播的疾病。在美国，艾滋病已经传染到性行为活跃的青年人当中，在黑人和西班牙裔人中传染得更快。然而人们关于安全性行为和艾滋病的知识却依然停留在比较低的水平上，特别是教育程度比较低的西班牙裔人(Catania et al, 1993; Marin & Marin, 1990)和小城镇的贫穷妇女(Hobfoll, Jackson, Lavin, Britton, & Shepherd, 1993)。引导年轻人逐步实施安全性行为是一件重要且困难的事(Caron, Davis, Halteman, & Stickle, 1993)。性行为的研究者建议询问性伙伴的性史，但是很多年轻人表示他们会对同伴说谎，让他们的性史看上去感染艾滋病的危险较低(Mays & Cochran, 1993)。有一项研究发现，有许多青少年报告自己有不安全的性行为，比如乱交。这类青少年最没有可能一直使用安全套(Bigan et al, 1990)。还有研究发现，在使用静脉注射的吸毒者当中很少有人

使用安全套，西班牙裔妇女的安全性行为比例也特别低，并且近年来这种情况一直没有变化，甚至还有所恶化(Catain et al, 1993)。青少年和年轻人通常认为使用安全套看起来“不够酷”(Collins & Aspinwall, 1989)。好莱坞的电影忽视了人们的觉醒程度，以及使用安全套的实际问题，但是正是这些事实在阻止安全性行为的进行。

很显然，安全性行为所要求的不仅仅是情人之间急匆匆的几个问题和声称使用了安全套。提高安全性行为的举措包括：进行性知识教育，对那些可以通过性接触传播的疾病进行宣传，增强人们性保护的观念，改变不正确性观念背后的文化因素，以及改变那些认为安全套无所谓的青少年的观念。

三、转变健康观念

有关健康观念的研究是非常有意义的，它不仅仅为我们进行实际健康行为的预测提供了帮助，还揭示了什么条件下人们可能会改变他的健康行为。从这个理论出发，如果能够提供有说服力的信息，使个体增加自己有某种缺点的感觉，同时提高他的自我效能和反应效能，那么就会引导个体向着改善健康状态的方向对自己的行为进行调整。人们怎样才能得到这样的信息呢？健康预防教育的目的之一就是让更多的人得到这类信息，比如通过各种大众媒体来传播。在我们周围到处都是这样的信息，或者在电视上，或者在收音机里，它们在不时提醒我们：应当提高我们日常饮食中的纤维含量、减少胆固醇的摄入量、戒烟等。这些信息的有效性如何？不幸的是，调查表明所有这些努力价值并不大，它们只取得了有限的成功(Atkin, 1979; Lau, Kane, Berry, Ware, & Roy, 1980)。大众媒体努力似乎使人们的健康观念有了一些变化，但是在改变人们的实际行动方面收效却不大。

四、改变模型的各个阶段

为什么改变人们的健康观念却不一定导致人们在实际行为上的变化？一个原因是当人们试图改变他们的健康行为时，他们必须通过好几个不同的阶段。不同的干预技术对处于不健康习惯不同阶段的个体有着不同的效果(Prochaska, 1994)。行为改变的理论模型(transtheoretical model of behavior change)分析了这些阶段和过程。这个模型最早是用来治疗上瘾行为的，如吸烟等。现在它被应用于各种健康习惯的获得，包括进行体育锻炼和定期接受乳房检查(Rakowski, Fulton, & Feldman, 1993)。

- 前关注阶段是指一个人没有意愿要改变他的行为时。在这个阶段的很多人甚至不清楚他们存在问题，尽管他们的家人、朋友、邻居或者同事可能已经很清楚了。一个生动的例子是一个酗酒者对于他给家庭造成的伤害常常是健忘的。毫无疑问，这些人对于各种干预技术来说都是很难对付的对象。

● 关注阶段是指当人们已经很清楚存在一个问题,且正在考虑这个问题,但是还没有作出决定要采取行动。许多人在这个阶段徘徊很多年,比如一个吸烟者知道她应当戒烟但是一直没有作出决定。在这个阶段,改变观念的干预技术可能会取得成功。

● 在准备阶段,人们试图改变他们的行为,但是可能还没有开始做。对一些人来说,之所以没有开始行动是因为他们以前失败过。另一些处于这个阶段的人已经对他们的行为目标做了一些修正,比如比平常少吸一些香烟,但通常也都没有下定决心要完全戒除吸烟。

● 行动阶段是指个体改变他们的行为以解决问题。行动阶段要求人们付出时间和精力,作出真正的行为改变。

● 巩固阶段是指人们努力杜绝旧病复发,巩固他们已经赢来的成果。一般来说,如果一个人能够保持远离上瘾行为超过 6 个月,那么我们就可以说这个人处于巩固阶段。

行为改变的理论模型是非常有用的。它指出不同的干预技术可能在某一个阶段会比在另一个阶段有更大的作用。具体说来,在前关注阶段应当提供给人们较多的关于他们的问题的信息,以便将他们引入关注阶段。帮助人们获知自己对这个健康问题有什么感觉和什么想法,以及考虑如何停止这种行为,这种干预能够将人们从关注阶段引入准备阶段。那些试图让人们给出明确的行为改变承诺的干预技术,比如让他们说出什么时候、怎样改变自己的行为,可以将准备阶段和行动阶段连接起来。对于那些已经经过了行动阶段进入巩固阶段的个体来说,社会支持和其他相应的干预技术是非常有帮助的。

许多健康行为都与一些社会因素相联系。例如,人们可能会在进入社会生活的初期吸烟或者暴食,以控制自己的焦虑情绪。相应的,心理学家会鼓励吸烟者或者暴食者参加一些社会技能的培训课程,以替换他们旧有的不健康习惯。比如超重的妇女可以学习一些有效的社交手段,以帮助她们在聚会上不要吃得太多。

14.2 压力与疾病

尽管健康的生活习惯对于预防疾病有着根本性的作用,但是它本身并不能完全抵御疾病的威胁。充满压力的生活以及人们应对生活中的各种压力事件的方式也对人们的健康和疾病有影响(Talor, 1999)。

尽管当大多数人努力回忆时,也许没有太多关于压力生活事件的记忆。但事实上,在日常生活和工作中我们常常要面对各种压力事件。压力可能发生在一个有重要考试的早上,你发现你的闹钟没有按时响起,或者是当你准备驱车去参加一个重要的面试的时候,你的车发动不起来了……这样的经历从本质上讲是一种心理历程。你的身体进入一种高度紧张状态,你的嘴发干,心脏跳得很快,双手有些颤抖,流很多汗,脑子里一

片空白,紧张事件不断重复(Holman & Silver, 1998)。

大多数人把这样的经历看做是令人紧张的,但却是暂时的,不会造成什么长久影响。但是研究者们现在认为:随着时间积累,压力会对人们的健康产生不良影响,使人们的身体更容易受到疾病的侵袭。经历连续的各种压力事件以及伴随压力的生理变化(血压升高、血糖含量上升、呼吸加速等)会使整个身体的生理系统遭受伤害。而这可能就为疾病的侵入,如心脏病、高血压甚至癌症提供了基础和机会(Friedman & Roseman, 1974;Jommortt & Locke, 1984;Selye, 1956, 1976)。

那么,准确地说,什么是压力呢? 压力(stress)是伴随着可预测的生理变化、生物化学变化和行为变化的一种负性情绪体验,这些变化有的是环境的改变,有的是应对压力所导致的后果,其目的是为了减轻压力,或者是对压力的适应(Baum, 1990)。大多数人认为压力只是指某些特定的事件,比如交通事故、考试失败、约会迟到或者丢失钱包。尽管这些事件有一些共同点,但是并不是所有人都认为它们是压力事件。例如,有人认为经历求职面试是一件可怕的事情,但是也会有人把面试看做是一次机会。也就是说,当人们认为这件事充满压力时,这件事情就是压力事件,而人们不这样认为时,它就不是压力事件了(Lazarus & Folkman, 1984)。

一、什么造成了压力?

在我们的生活中,一些事情比另一些事情更容易被认为是有压力的。任何一件需要个体做出判断、做出改变或者需要使用资源的事件都有成为压力事件的潜在可能。比如,圣诞节通常被认为是一件令人愉快的好事,但是它也可能是充满压力的,因为它可能包括最后一分钟的购物、长途旅行、与亲朋好友相聚、喝很多酒、吃太多食物和睡眠不足。

相对于正性的压力事件,不愉快事件或者负性事件会使人们产生更大的心理压力以及更多的躯体反应症状(Sarason, Johnson, & Siegel, 1978)。比如,相对于花费20美元去参加一个嘈杂拥挤的摇滚音乐会,一张20美元的停车罚款单可能让一个人感觉更不愉快,尽管事实上摇滚音乐会对生理状态的挑战更大。

相对于可控事件和可预测事件,无法控制的事件或者不可预测的事件对人们来说更有压力(Bandura, Cioffi, Taylor, & Brouillard, 1988; McFarlane, Norman, Steiner, Roy, & Scott, 1980; Suls & Mullen, 1981)。无法控制的事件或者不可预测的事件使经历这类压力事件的人无法做出计划或者采取什么方法来解决这类问题。比如,从你邻居家的收音机里发出的声音比从你的收音机里发出的声音更令你不愉快。因为你可以关掉你的收音机,但是对你邻居家的收音机,你却没有这样的控制。

相对于一清二楚的事件,模棱两可的事件更让人有压力。比如,你和班上的一个同学比较要好,可是有一天这个人以一种冷淡的态度对待你,你可能就会反复思考为什么会这样。是不是你对这个人做错什么了? 或者仅仅是因为他今天过得很不愉快? 如果

你知道你做错了什么,你可以很快地去纠正这个错误,但是对原因的一无所知使你深陷于思索到底发生什么事。对于那些一目了然的压力事件,人们可以去寻找解决的方法,而不是一直停留在问题解决之前(Billings & Moos, 1984)。

相对于可以解决的事件,无法解决的事件对人们来说意味着更大的压力。尽管这一点看起来似乎是不言而喻的,但是研究者倾向于忽视这样一个事实:人是有意识的、有自主性的个体,他们通常都会克服困难以寻求问题的解决。很多时候人们都取得了成功。这样看来,充满压力的经历和那些心理反应如紧张、生理变化、甚至疾病之间的关系很大程度上依赖于个体是否有能力解决这些压力事件(Holman & Silver, 1998; Thoits, 1994)。

二、压力如何导致疾病

压力事件受到研究者的重视,这不仅仅是因为它们会导致情绪问题和心理紧张(Pillow, Zautra, & Sandler, 1996),而且随时间积累,它们会为疾病打下伏笔(Taylor, 1999)。而且,压力的影响是长期的,通常在压力事件过去很久以后,这种影响依然存在。对于环境压力的研究表明:当人们处于一个充满噪声的环境时,他们通常会在解决某一认知任务时遇到困难,而在正常的情况下,他们是能够完成这个任务的;如果人们居住在犯罪猖獗的地区,那么这些人通常表现出来较少的亲社会行为(比如帮助别人)(Cohen, Glass, & Phillip, 1978; Glass, & Singer, 1972; Taylor, Repetti, & Seeman, 1997)。那么关于压力对人们行为和健康影响的研究是如何进行的呢?

1. 主要生活压力事件 早期关于压力影响的研究考察了主要生活压力事件(stressful life event)对各种疾病的影响。新闻或杂志经常报道这样一类事件:某个人经历了一次严重的生活压力事件,很快发展成为某种疾病,甚至导致死亡。比如下面这个例子:

> 一个戏剧化的例子是:一位在肯尼迪总统的葬礼上负责指挥礼仪部队的27岁的上尉的死亡事件。在总统逝世后10天,他突然死亡。根据医疗报告,他死于"心律失常和急性心肌梗塞"。(Engel, 1971, p.774)

很多研究旨在证实重要的生活事件对于疾病的影响。大多数这类研究都使用了"社会适应评定量表"(Social Readjustment Rating Scale, SRRS)。这个量表列出了许多可能的压力生活事件,也就是说,这些事件都要求人们对其生活做出调整。比如结婚或者丧偶。在完成这个量表的时候,个体回顾在过去一年中发生的这类事情。每类事件都有一个评价值,以反映个体为应对这件事必须做出多大的改变。举个例子来说,如果一个人的配偶死了,几乎他生活中的各个方面都受到影响,那么这件事情的评价值会非常高,而另一方面,得到一张停车罚款单可能也会比较苦恼,但是它对生活的影响就微乎其微了。尽管每个人在过去的一年中都会经历一些压力生活事件,但是有些人会有

比较多的经历,根据 Holmes 和 Rahe(1967)的看法,这类人是最有可能患病的群体。

在一项研究中,Rahe, Mahan 和 Arthor(1970)用社会适应评定量表(SRRS)对海员进行了测量。这些海员刚刚完成了一次6个月的远洋。研究者之所以选这些海员是因为在过去的6个月当中,他们一直呆在船上,都面对一个相对枯燥的、变化较小的环境。如果生活事件与疾病相联系,那么这个研究的结果应当能够表现出来两类不同海员患病率的差异:一类是在这次远洋之前过着压力相对较小的生活,另一类是在远洋之前过着压力比较大的生活。事实上,结果也的确证实了这个结论。相对于在这次远洋之前过着压力相对较小的生活的海员,那些在远洋之前过着压力比较大的生活的海员更容易患病,并且疾病持续的时间也比较长。

现在的研究者在测量生活压力事件的时候,已经不再使用社会适应评定量表(SRRS),而使用与它类似的量表。这类量表不止一个。表14-2给出的是 Sarason, Johnson 和 Siegel(1978)开发的生活经历调查表(Life Experiences Survey)。这个量表是针对大学生编制的。它也是要求被调查者对生活经历进行评价,评价它们所产生的影响主要是正性的还是负性的,以及这个事件持续了多长时间。这些信息将帮助研究者将压力生活事件和随后的身体健康问题以及心理健康问题更为准确地联系在一起。

表14-2 生活经历调查表

以下是一些生活事件,这些事件会导致个体生活的一些变化,从而需要做一些社会性调整。

请考虑这些事件你是否经历过,对于那些你经历过的生活事件,在其后标明你在此前何时经受这件事。你的选择要直接标在这个生活事件之后。

对于每一个生活事件,你都需要指出,你认为发生这件事对你的生活有多大程度的正性影响或者是多大程度上的负性影响。"-3"意味着非常大的负性影响;"0"意味着既没有正性影响也没有负性影响;"+3"意味着非常大的正性影响。

各数字的意义解释如下:

-3=非常大的负性影响 -2=中等程度的负性影响 -1=有一点负性影响 0=没有影响

+1=有一点正性影响 +2=中等程度的正性影响 +3=非常大的正性影响

	0~6个月	7个月~1年	对生活的影响
第一部分			
1. 结婚	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
2. 被监狱或其他机构拘留	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
3. 丧偶	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
4. 在睡眠习惯上的大变化(多睡很多或少睡很多)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
5. 一个家庭成员的逝世	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
a. 母亲	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
b. 父亲	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
c. 兄弟	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
d. 姐妹	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

(续表)

	0～6个月	7个月～1年	对生活的影响
e. 祖母(外祖母)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
f. 祖父(外祖父)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
g. 其他(请注明)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
6. 在饮食习惯上的大变化(多吃很多或少吃很多)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
7. 债务或丧失抵押品赎回权	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
8. 亲密朋友逝世	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
9. 个人杰出成就	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
10. 轻微违法(如交通罚单、噪声过大等)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
11. 男性:妻子或女朋友怀孕	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
12. 女性:怀孕	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
13. 工作环境发生变化(岗位调换,工作条件的大变化,工作时间的大变化等)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
14. 新工作	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
15. 亲密家庭成员患严重的疾病或受伤	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
a. 母亲	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
b. 父亲	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
c. 兄弟	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
d. 姐妹	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
e. 祖母(外祖母)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
f. 祖父(外祖父)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
g. 其他(请注明)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
16. 性生活问题	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
17. 与雇主之间的问题(面临失业的危险、降职等)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
18. 与姻亲之间的问题	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
19. 在经济上的大变化(很大的好变化或者很大的坏变化)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
20. 与家庭成员之间亲疏关系的变化(亲近了很多或者疏远了很多)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
21. 有了新的家庭成员(生育、收养、家庭成员搬入)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
22. 居住地的变化	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
23. 与配偶分居(由于冲突)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
24. 在宗教活动上的大变化(增加了参与或者减少了参与)	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
25. 与配偶和好	——	——	-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

（续表）

	0～6个月	7个月～1年	对生活的影响
26. 与配偶在争吵上的大变化(多了很多争吵或者少了很多争吵)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
27. 已婚男性:妻子职业的变化(开始工作、辞掉工作、新的工作等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
28. 已婚女性:丈夫职业的变化(失业、新的工作、退休等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
29. 在娱乐休闲活动的方式和活动量上的大变化	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
30. 借款超过1万美元(买房子,做生意等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
31. 借款少于1万美元(买车、买电视、学费贷款等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
32. 被解雇	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
33. 男性:妻子或者女朋友流产、堕胎、早产	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
34. 女性:流产、堕胎、早产	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
35. 严重的个人疾病或者受伤	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
36. 社交活动的大变化,如聚会、看电影、拜访(变为频繁参加或者变为不怎么参加)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
37. 在家庭生活条件上的大变化(买了新房子、房子重新装修、邻居的变化等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
38. 离婚	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
39. 亲密朋友患严重疾病或者受伤	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
40. 退休	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
41. 儿子或者女儿离开家(由于结婚或者上大学等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
42. 正规教育的结束	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
43. 与配偶分开(由于工作,旅行等)	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
44. 订婚	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
45. 与男朋友或者女朋友分手	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
46. 第一次离开家	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
47. 与男朋友或者女朋友和好	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
请列出最近对你的生活有影响的其他经历,并且对它们进行评价	0～6个月	7个月～1年	对生活的影响
48. ____________	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
49. ____________	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
50. ____________	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3

（续表）

	0~6个月	7个月~1年	对生活的影响
第二部分：只针对学生			−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
51. 在高等教育阶段开始新的学习经历（大学、研究生院、职业学校等）	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
52. 转学（大学本科、研究生等）	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
53. 学术实习	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
54. 被宿舍其他同学排斥	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
55. 在一次重要的考试中失败了	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
56. 换专业	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
57. 一门课不及格	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
58. 退了一门课	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
59. 参加一个学生社团	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
60. 与学业有关的经济问题（没有足够的经济支持等）	——	——	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3

计分：

将所有负分数加起来，得到负总分；将所有正分数加起来，得到正总分。总分数是正总分和负总分的绝对值之和。

经作者同意引自：Sarason, I. G., Johnson, J. H., & Siegel, J. M. (1978) Assessing the impact of life changes: Development of the Life Experiences Survey. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46, 932~946.

2. 日常生活琐事 近年来，心理学家们也开始关注那些小的压力生活事件。对于健康来说，这些小的压力生活事件，比如日常生活中小的争吵也可能会有累积的负性影响。这些琐事包括遭遇堵车、排队、做家务或者做出一个小小的决定等。在这些小的压力生活事件中，人际交往的冲突是最让人不愉快的（Bolger, Delongis, Kessler, & Schilling, 1989）。尽管这方面的研究还没有得到什么一致性的结论，但是很可能它们同那些严重的压力生活事件一样，可以帮助我们对人们的疾病或者心理问题进行预测（Kanner, Coyne, Schaeffer, & Lazarus, 1981; Kohn, Lafreniere, & Gurevich, 1991）。

3. 慢性压力 研究者也渐渐开始认识到慢性压力队对人们健康的影响。生活在拥挤、嘈杂和犯罪猖獗的环境中不仅仅意味着每一天都面对充满压力的环境，而且会对健康有累积的负作用。在社会阶层和死亡率之间有个广为人知的关系，有研究者用慢性压力来解释这一关系（Taylor, Repetti et al., 1997）。这个关系是指收入越高、教育水平越高的人寿命越长，而收入越低、教育水平越低的人就越容易遭遇事故、谋杀、有不健康生活习惯（如使用毒品、酗酒）和患病（如心脏病，癌症）。我们所生活的环境，以及我们在环境中掌握的资源，都会影响我们患病的可能性，甚至寿命长短（Adler, Bryce, Chesney, Folkman, & Syme, 1993）。

在具体研究方面,研究者们也渐渐把注意力转到了慢性压力对人们健康的影响上。做这类研究需要克服较多困难,因为长期的压力会导致各种生活变化,这些生活变化本身可能也会增加患病的可能性,比如不健康的生活习惯、抑郁等。但是,现在的研究结论还是倾向于认为,慢性压力是患病的一个重要因素。举例来说,Cohen 和他的同事们发现尽管那些持续不到 1 个月的严重压力事件与患感冒的概率之间没有什么关系,但是那些持续时间超过 1 个月,或者更长时间的慢性压力事件会导致患病率有显著的升高(Cohen, Frank, Doyle, et al., 1998)。

14.3 应对压力事件

当我们意识到某件事对我们来说有压力时,通常我们会开始努力应对这件事。应对(coping)是指试图处理那些被认为是过于繁重或者超出我们资源范围要求的过程(Lazarus & Folkman, 1984;Lazarus & Launier, 1978)。这是一个尽力去处理和控制压力事件的过程。

应对压力事件是个动态的过程(Aspinwall & Taylor, 1997)。这个过程以评估开始,主要是评估人们不得不应对的环境(Major, Rochard, Cooper, Cozzarelli, & Zubeck, 1998;Tomaka, Blascovich, Kible, & Ernst, 1997)。这些评估对于随后要采取的处理和控制行动是非常重要的。比如,一段即将结束的恋人关系会导致很多后果,这些后果可能包括调整自己情绪的努力、试图寻找一些别的活动以便将自己的注意力从悲伤或者愤怒的情绪体验中转移出来的努力。一般说来,心理学家将应对的努力分为两类:一类是解决问题的努力,另一类是调整情绪的努力(Lazarus & Folkman, 1984;Leventhal & Nerenz, 1982;Pearlin & Schooler, 1978)。解决问题的努力是指试图做一些有建设性的事情以改变充满压力的环境。调整情绪的努力是指试图对自己的情绪反应进行调节。这两种类型的努力可以同时进行。例如,当恋人分手以后,人们一方面试图让自己的情绪不要那么低落,另一方面可能会逐步去结交新的朋友。

除了讨论应对策略的一般分类之外,心理学家也对具体的应对策略进行了研究(综述见 Taylor, 1999)。其中一些研究提出了积极的应对方法,比如寻求新的信息,进行一些计划,尝试从别人那里获得帮助(Aspinwall & Taylor, 1997;Taylor & Aspinwall, 1990)。另外一些应对策略偏重调节情绪的努力,其中包括重新对事情做正性的、积极的解释,尝试着去接受事实,或者从宗教那里获得帮助(Park, Cohen, & Herb, 1990)。心理学家们还对逃避的应对方法进行了研究,这里的逃避包括行为和心理的逃避,譬如物质成瘾或者心理疏远。人们使用的更多还是行为调整的应对方法,这种方法对于可变环境有更好的适用性,而关注情绪的应对方法通常用于所处环境难以改变的时候(Vitaliano, DeWolfe, Maiuro, Russo, & Katon, 1990)。表 14-3 是一些艾滋病男性患者所使用的应对策略的举例。

表 14-3 艾滋病患者的应对策略

有成千上万的人死于艾滋病,还有更多的感染者没有立刻死亡,他们有些人可能在知道自己患有艾滋病的情况下,还要生活很多年。这种威胁需要应对,而且引发了多种形式的应对。通过访谈患有艾滋病的男性同性恋,我们得到一些他们的应对方式,举例如下:

社会支持或者寻求艾滋病相关信息

"在我的治疗中有一个非常关键的因素是有很多人在积极地支持着我。他们为我花费很多时间,特意为我做很多事。我有很多多年的老朋友。我的家人非常支持我,我的爱人也给了我非常大的支持,但是仅仅有这些对我的治疗是不够的。有时候他们并不能以正确的方式帮助我。也因为这样,我找了一个治疗师。她的确帮助我应对并且了解了艾滋病。"

直接行动

"我现在最主要的想法就是与艾滋病斗争直到没有任何疾病存在的那一天,我会尽全力为这个目标努力和奋斗。"

"当时我的第一个想法就是,既然我曾经性行为是那么混乱,那么我不能将我的病归咎于任何人。所以我现在已经完全改变了我的生活方式,把过去的一切都彻底抛弃了。"

分散注意、远离或者回避

"对我来说,将注意放在艾滋病以外的事物上是非常重要的。我的工作是具有很强条理性的事情,我做得非常好。我在公司里是个督导,所以我需要处理其他人的问题。对我来说,这真是太好了。因为当我工作的时候,我不断地获知他们的问题,然后解决这些问题,这样我就忘记了自己的问题。我认为我的工作对我来说真的是一个非常有效的'分散注意物'。"

"我自己开车。当我听着音乐开车,还有我的小狗坐在旁边,沿着公路飞驰的时候,我觉得非常非常平静。"

情绪调整和发泄

"当你悲伤的时候,你就哭吧。我最近经常会这样做,为一些很小的事情,为我的生命的后一段将会被截断,为那些我曾经准备做,已经开始做,现在却不可能看到它们完成或者成功的事情。"

"有时候,我也许有非常非常灰暗的感觉,然后我就拼命提醒自己说,好的,没有关系,你可以有这样的感觉,但是你不能让这种灰暗的感觉来控制你的生活。"

个人成长

"刚开始的时候,艾滋病让我感觉自己是一个患了这种病的人,没有自尊,也没有自信。很长时间以来,我一直在做这件事——重新获得自尊和自信。我不知道自己现在是不是做到了,尽管我可以感觉到那个"衰老的自我",但是我想我还是在接近那个状态——重新拥有自尊和自信。"

"当这样的事情发生在你身上的时候,你可以消失,或者让人们看不见你,你也可以证明自己比以往任何时候都更强大。我现在觉得自己可以应对任何事情。什么事情都不会让我惊惶失措。如果我在一架飞机上,这时候有人说飞机将要坠毁了,我可能会去取一本杂志来看。"

积极看待问题和调整

"每个人迟早都是会死的。我已经欣赏了如此漂亮的地球,美丽的花朵和那些我喜欢的东西和事情。我以前总是忽视这些东西。现在我不再这样了。我会去闻更多的花香,我会去做更多我想做的事。"

"过去的一段时间里,我在'积极的态度'上花了很多时间和精力。我要求自己要很清楚在一天当中有多少次说"嗤",表达对事物的负性看法。每一次我都要提醒自己改正这种行为。我要自己说:'哇,真不错'。一天能说上百次。有时候并没有什么实在的意义,但是我要求自己那么做。"

引自:Reed, 1989.

一、什么是成功的应对？

什么样的应对是成功的呢？这个问题并不那么好回答。我们发现当不同的研究者评价成功的应对的时候，他们采取了不同的评价标准。有人可能会通过测量个体的生理机能和生物化学机能来检验应对的效果。一般说来，如果应对的努力减轻了个体的生理紧张程度，比如以心律、脉搏和皮肤导电性为指标，那么就被认为是成功的应对。成功应对的第二个标准是人们是否能够以及用多长时间回到他们以前的生活状态中去。许多压力事件通过对工作或者学习的影响，对日常的生活造成干扰。如果应对努力能够帮助一个人重新开始正常的工作和休息，那么这个应对就是成功的。最后，在更普遍的意义上，我们可以通过应对在减少人们心理痛苦上的作用，来判断应对的效果(Lazarus & Folkman, 1984)。

成功的应对需要很多资源。内部资源包括应对风格和人格特点；外部资源包括金钱、时间、社会支持以及其他在同一时间内可能发生生活事件。这些因素之间交互影响，共同决定应对过程(Taylor, 1999)。图 14-3 是一个应对过程的模型。在下面我们将从细节上讨论这些应对资源。

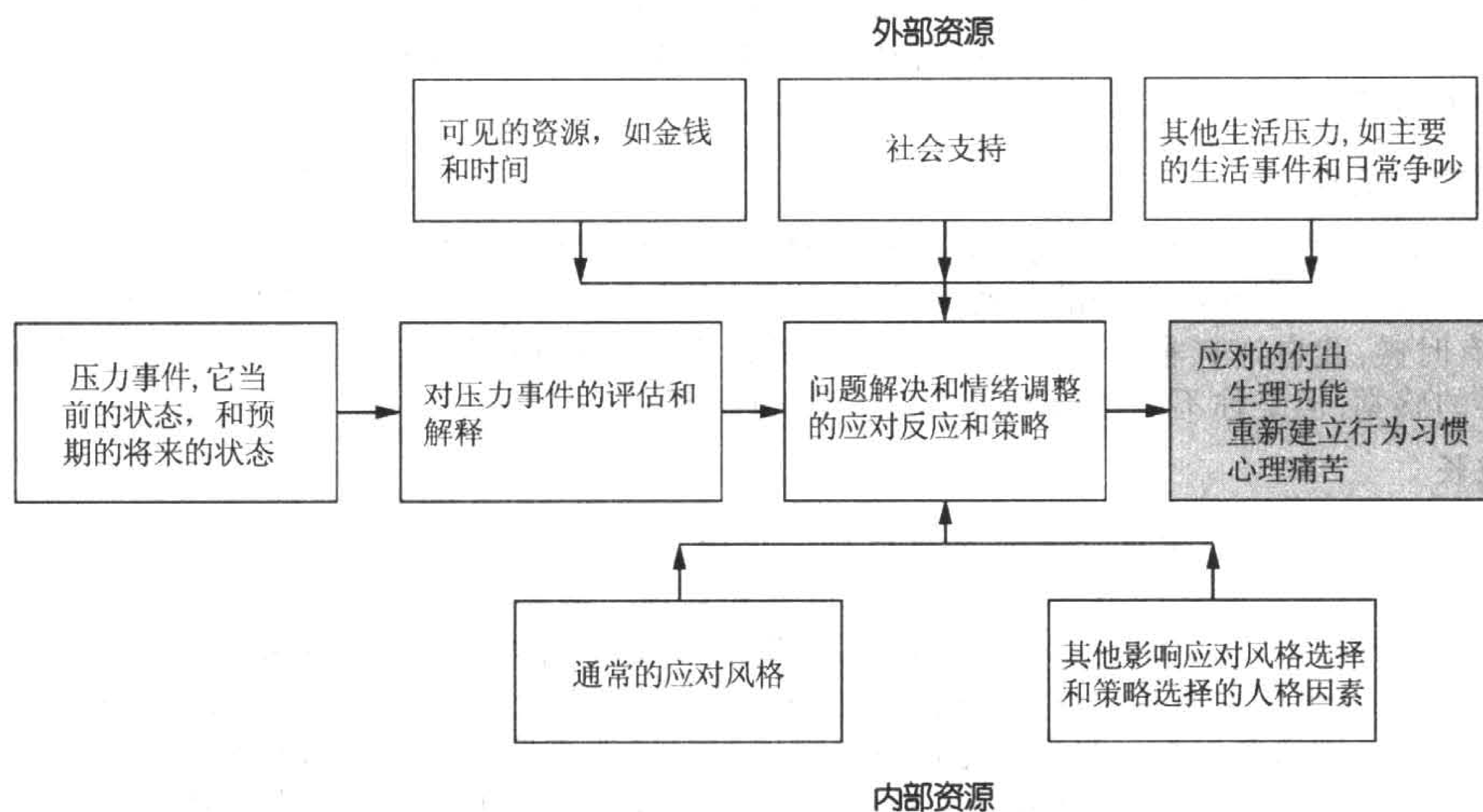


图 14-3 应对过程

二、应对风格

应对风格是一种内部应对资源。它是指个人处理压力事件时，通常所采用的某种具体方法。

1. 回避与直接面对 一些人在遭遇压力事件的时候会迎头直上，着手解决这个问题；另一些人则通过各种方法回避压力事件，比如通过减小这件事的重要性，或者把

他们自己隐藏在酒精、药物或者电视节目中。

事实上，对于处理压力问题而言，我们很难说一种应对风格一定好于另一种应对风格。每一种都有它的优点，每一种也都有它的缺陷。那些以回避或者减小重要性为自己应对风格的人，似乎在处理短期威胁问题上显得更为有效一些。但是如果这个问题是重复出现或者是长期的威胁，回避可能就不是一种明智的策略了。例如，采取回避策略的人可能会比较好地对付从家到牙医那里的这一段路，因为他可以在这一段路上不考虑看牙这件事。但是他可能无法应对工作中不断出现的压力，因为这不是一件可以很容易就放置脑后的事情——即使你努力回避它，工作压力也会每天发生。采取回避策略的人可能会无法处理类似于将来可能的威胁这样的事情，也不会努力去预测和控制将要发生的问题(Suls & Fletcher, 1985;Taylor & Clark, 1986)。

相对应地，那些采用直接面对策略的人可能会比较好地应对长期的威胁。但是他们在直接处理压力事件的时候，在相对短的时间内，会更焦虑一些(Miller & Mangan, 1983)。这类人在去拜访牙医的路上会很烦恼和难受。但是他在应对工作压力的问题上，他会处理得比较好。总的说来，积极的应对策略比回避的应对策略更有效一些，后者似乎会让压力环境更加糟糕(Felton, Revenson, & Hinrichsen, 1984;Holahan & Moos, 1987)。

2. 敌意 一些应对风格是为了处理压力事件而发展的，但是可能对健康有负面影响。对压力环境作出敌意的反应，与患心血管疾病有一定关系。典型的敌意反应是隐藏起来的，也就是愤世嫉俗式的敌意。这种敌意以怀疑、怨恨、经常发怒和对别人的不信任为特征(Smith & Frohm, 1985;William & Barefoot, 1988)。那些对别人有负性情绪的人在言语上通常是充满攻击性的，通常在行为上表现出对他人的控制以及突然反对他人(Simth, Limon, Gallo, & Ngu, 1996)(见表 14-4)。

表 14-4 敌意和心血管疾病

心理学的研究结果认为敌意是患心血管疾病的罪魁祸首。这其中很多研究都使用了 Cook-Medley 敌意量表(Cook & Medley, 1954)来测量敌意。下面是这个量表中的一些条目。“是”的反应意味着高的敌意。
1. 没有人关注我发生了什么事。
2. 我经常遇到一些人本应是专家却一点也不比我强的人。
3. 我家人有一些令我非常烦恼和生气的习惯。
4. 我经常不得不听命于那些懂得不如我多的人。
5. 当我听到朋友的成功时，我觉得自己像个失败者。
6. 人们经常让我失望。
7. 不信任任何人是更安全的。
8. 我经常感觉到陌生人在挑剔地打量我。
9. 对于那些友好程度超过我的期望的人，我会保持警惕。
10. 别人总是误解我做事的方式。

引自:Cook, & Medley, 1954.

人际的敌意通常通过几个方面影响罹患心血管疾病的可能性(Helmers et al., 1995)。首先,敌意行为与心脏血管对压力的反应有关。也就说,那些表现出对抗行为的人通常对于压力事件有较强的心脏血管反应,比如血压升高、心跳加速。其次,在经历过压力事件后,他们也可能需要更长的时间从那些由压力事件导致的生理异常变化中恢复正常。最后,这些人通常有相对少的社会支持网络,从社会支持网络中获得的支持也很少(Lepore, 1995)。这样,社会网络中对健康有益的帮助,他们也无法获得。

从上面的研究报告中,我们不难发现,这种愤世嫉俗式敌意是增加心血管疾病风险的一个因素。对于心血管疾病的研究来说,这个研究结论是非常有意义的。因为在美国以及许多其他发达国家,心血管疾病依然是主要的致死原因。心理学家认为,这种类型的对抗是在儿童早期发展起来的,这也就意味着它是可以被干预和预防的。所以这是一个健康心理学家大量进行研究的一个领域,希望能够发展出干预的方法,以便消除这种对健康有害的人际风格。

3. 内部应对资源 心理学家发现,当人们在经受压力事件的时候,有几种人格特点可以帮助人们进行心理调整(综述见 Taylor, 1999)。天性乐观(dispositional optimism)是一种基本的信念,相信在生活中最终会出现好的结果。这样的乐观态度可以帮助人们在评估压力事件时更为积极(Chang, 1998),并且在对压力事件做出反应的时候,运用他们的各种资源,采取直接的行动。显而易见,在面对压力事件,比如疾病的时候,这样的反应会产生较好的应对效果(Carver & Scheier, 1985; Scheier, Carver, & Bridges, 1994)。相对于悲观主义者,在对压力事件做出反应时,乐观主义者的非健康生理反应也更少(Segerstrom, Taylor, Kemeny, & Fahey, 1998)。而且乐观本身也会激励人们同疾病进行斗争(Schulz, O'Brien, Bookwala, & Fleissner, 1995)。

已有研究证实,有责任感、具有社会性依赖的孩子在成年以后寿命更长(Friedman, et al, 1993; Friedman, et al, 1995a)。在与此相关的研究中,一些孩子在 19 世纪 20 年代接受访谈,并在随后的 50 年里进行追踪,研究者希望确定哪些因素导致较早死亡。这些研究也得出了一个相应的结论,即那些具有冲动和不受控制的人格特点的人更容易在年轻时死亡。为什么有责任感、具有社会性依赖的孩子寿命更长?有责任感的人一般较少有意外事件发生,也较少滥用对身体有害的东西,比如酒精、香烟和药物。责任感对与健康有关的观念有着普遍而且广泛的影响。这样,相对于那些不具备这些人格特点的人来说,有责任感、具有社会性依赖的人通常对健康问题会采用更积极、更负责的态度。

坚韧性(hardiness)是一组让人具有抵抗压力能力的特点(Kobasa, 1979)。这些特点包括承诺感、对挑战的积极反应以及内控感。心理学家认为,在应对压力或者生活中的变化时,这些特点激励着具有坚韧性的人们摆脱了压力事件的负性影响(Florian, Mikulincer, & Taubman, 1995)。其他有关个人控制感的研究也表明,不考虑它与坚韧性的关系,个人控制感高的个体在应对压力事件,即使是可控性较低的压力事件时,

也会处理得比较成功(Telgeson, 1992;Thompson & Spacaman, 1991)。

Pennebaker 和他的同事们(Pennebaker & Beall, 1986; Pennebaker, Colder & Sharp, 1990)认为宣泄法,作为宣泄心理创伤的过程,对于健康也有促进作用(参见 Lepore, 1997)。宗教也给了人们面对和处理压力事件的力量和信心(Blaine & Crocker, 1995;McIntosh, Silver, & Wortman, 1993)。

另一方面,人格问题,比如神经质,会使人们在评估时倾向于夸大压力事件,也让人们更容易受问题事件的打击,同时对于这类事件做出更激烈的反应(Suls, Green, & Hillis, 1998;Suls, Martin, & Daivd, 1998)。而且,神经质的人在报告时有更多身体不舒服的症状,尽管他们事实上并不比其他人患病更严重(Brown & Moskowitz, 1997; Cohen, Doyle, Skoner et al., 1995)。神经质的人也经历着更多的社会冲突,并且对于社会冲突有更强烈的反应。这意味着他们获得的社会支持也比较少,本来这些社会支持会有助于他们应对各种压力事件的。在下一部分,我们将讨论社会支持是多么有价值的一个资源。

二、社会支持

在第 9 章和第 10 章,我们看到在满足人们的社会需要方面,社会支持是多么重要。健康心理学家近年来的研究表明社会支持在减弱压力的影响、帮助人们应对压力以及增进健康方面,都起了非常重要的作用(Sarason, Sarason, & Gurung, 1997;综述见 Taylor, 1999)。

社会支持(socail support)是一种社会交换,在这个过程中一个人帮助另一个人。社会支持可以分为几种不同的方式。第一,情感性关注通过喜爱、爱或者同情来表达支持。例如,如果你正在经历与恋人分手的痛苦事件,来自朋友的关心会让你感觉好一些。第二,物质帮助是指在面对压力时候,提供物质或者服务性的帮助。例如,如果你因为自己的汽车坏了而无法按时赶到学校上课,一个朋友来帮助你修车,或者送你去学校,这都是社会支持的一种表现。第三,提供信息。对于处理压力中的人来说,这是非常有帮助的。例如,如果你正为没有准备好考试而焦虑的时候,去年选修了这门课的同学告诉你一些期中考试和期末考试的信息,这对于提高你的考试成绩是非常有帮助的。最后,有关自我评价的信息也是非常重要的。例如,在与恋人分手这件事上,当你不知道自己是否做出了正确的决定时,你的朋友告诉你,你有足够的理由做出这样的决定。那么,你会感到舒服很多。社会支持可以来自配偶、恋人(Sherbourne & Hays, 1990)、家庭成员、朋友、社会团体、社区组织、社团同伴、宗教团体中的人以及同事或者上级(Buunk, Doosje, Jans, & Hopstaken, 1993)。

在一项以加利福尼亚 Alameda 镇成人为对象的调查中,一些强有力的证据表明:在针对疾病的斗争中,社会支持起了重要的作用(Berkman & Syme, 1979)。有接近 7000 人就人际交往、社会联系和团体关系等方面接受了访谈。在随后长达 9 年的时间里,对

他们的死亡情况也进行了记录。研究结果表明,在这样一段时间内,与具有较多社会联系和社团关系的人相比,那些在这方面拥有较少资源的人死亡率更高。

社会支持有效地减少在承受压力阶段的心理不适感(Broman, 1993;综述见 Taylor, 1999)。例如,它帮助大学生应对大学生活中的各种压力(Lepore, 1995)。有研究表明,社会支持也有助于降低患病可能性,以及加快病后恢复的速度(House, Landis, & Umberson, 1988)。疾病的范围从普通的感冒(Cohen, Doyel, Skoner, Rabin, & Gwaltney, 1988)到心脏病(Bruhn, 1965)。来自婚姻的社会支持减少了人们以危险的方式生活的可能性,增加了健康行为。当然,后者是与更好的健康状况密切联系的(Wickraman, Conger, & Lorenz, 1995)。社会支持还与良好的机体免疫功能有关(Kiecolt-Glaser & Glaser, 1995),从而有效地预防各种心血管疾病,还包括癌症、心脏病、糖尿病和风湿性关节炎(综述见 Taylor & Aspinwall, 1990)。正如本章中"文化视角"栏目所阐述的,社会支持还影响人们的各种健康行为和健康习惯。

那么,接受社会支持的人是谁呢?是不是有一些人会更容易得到朋友和家庭的支持呢?或者社会支持仅仅是那些与家庭和朋友关系密切的人的外部资源?在某种程度上,这两种说法都有一定的道理(David, Morri, & Kraus, 1998)。某些人似乎更倾向于得到社会支持,但是也有一些压力事件或者压力环境更容易引出社会支持的帮助。在个人因素方面,Von Dras 和 Siegle(1997)发现那些在青少年时期发展出亲社会和外向型人格特点的人,在中年的时候更易得到社会支持。这个研究结论建议人们在青年早期的时候发展和实践各种社交技能,那么在随后的时间里他们就能收获社会支持。另一项研究表明,与父母的亲密关系与成年后的社会支持有相关(Graves, Wang, et al, 1998)。而相对于那些来自于完整家庭或者家庭关系稳固的孩子来说,那些经历过父母离婚的孩子更倾向于拥有不稳固的婚姻,而且去世得也比较早(Tucker, Friedman, Schwartz, et al, 1997)。总的说来,拥有可以提供社会支持的朋友和家庭对个人的一生都是非常有帮助的,而那些可以诱导出社会支持的各种亲社会行为在人生命的早期就可以发展了。那些对社会关系警惕或者对亲密关系有一些恐惧的人无论在发展社会支持关系还是在使用社会资源方面都会差一些(Emmons & Colby, 1995)。

有一些研究试图准确找出社会支持是如何影响压力的,有两种假设是主要的研究方向。一个假设被称为"直接效应假设"。这个假设认为无论是在经受压力的时候还是在没有什么压力的时候,社会支持总是有益的。另一个假设是"缓冲假设"。这个假设认为社会支持对身体健康和心理健康的帮助主要发生在人们处于高压力的期间,而在压力较低的时候作用不大。大量的研究结果说明,社会支持既有直接效应,也有缓冲效应(Cohen & Hoberman, 1983)。

关于社会关系还有非常明显而重要的一点是,只有当这种关系是支持性的时候,它才能够帮助人们心理调整,实施健康行为以及病后的恢复。社会关系当然也会有破坏作用,特别是冲突性的人际交往,比如正在争吵或离婚的夫妻。这样的关系对双方的心

理调整(Holahan, Moos, Holahan, & Brennan, 1997;Major, Zubek, Cooper, Cozzarelli, & Richard, 1997)和身体的各项健康指标(Mararkey, Kiecolt-Glaser, Pearl, & Glaser, 1994)都起负面作用。综上所述,社会关系不仅能够促进健康状况,而且也有可能破坏健康状况。

文化视角

利用社会环境改善健康行为

许多旨在改变人们不健康行为的干预技术都是针对个体的。例如,尽管对大众媒体来说,他们通常都有大量的听众或者观众,但是它们所传达的各种健康信息一般都是针对个人的,比如帮助吸烟者戒烟,或者减少每天的吸烟量。在个体主义导向的社会文化里,这种方法会取得一定程度的成功。而在集体主义导向的文化里,那些更多地考虑到社会网络以及个体的社会环境的技术会更成功一些。

在应用于西班牙裔美国人时,这种社会网络的技术似乎特别有效。在很多西班牙文化中,相对于健康观念,有没有社会支持是预测健康习惯的更好指标。在西班牙裔中,社会网络的重要性既有好的作用,也有不好的作用。例如,在理解西班牙裔吸烟者的吸烟态度和行为时,非常重要的一点是吸烟者认为他人如何对待吸烟的人。不幸的是,由于害怕失去那些对自己很重要的人的支持,特别是家庭成员的支持,许多西班牙裔的艾滋病毒携带者都会希望隐瞒自己的阳性检查结果或者同性恋取向。这样不仅会阻止他们在需要的时候从社会上针对艾滋病患者提供帮助的团体那里获得任何支持,也会妨碍他们改变那些高风险的行为(Mason, Maks, Simoni, Ruiz, & Richardson, 1995)。

但是,正如我们前面提到的那样,这种对社会支持的重视也可以用来设计一个干预技术,以减少不良行为。例如,在戒烟运动中,对于个体主义导向的个体,我们通常给出的戒烟原因更多的是关于个人健康方面的;但是,对西班牙文化中吸烟者提供这样一些信息,例如戒烟会给孩子树立一个好榜样,戒烟有助于提高全家人健康状况,会减少呼出的难闻的气息,还可以省钱,戒烟的效果可能会更好(Marin, Marin, Otero-Sabogal, & Sabogal, 1990)。总的来说,传统西班牙文化中的家庭价值观(家庭的价值)和人际和谐(人际关系中的礼貌与和谐),无论对于增进健康还是破坏健康都有积极和消极的作用(Szapoczik, 1995)。

研究者也越来越认识到,社会支持对非西班牙裔人改变健康习惯也是非常重要的。例如,研究者发现,相对于针对个体的干预技术,在一个小组内减肥或者戒烟都会更成功一些(Brownell, Stunkard, & McKeon, 1985)。医生们发现,当病人的配偶或者孩子

在场的时候，他们给出的治疗方案和意见更容易被病人采纳(Wallston, Algna, DaVellis, & DaVellis, 1983)。当人们感觉到来自家庭和朋友的支持的时候，他们也更愿意实施某种健康行为，如安全性行为(Catania et al, 1991)。

我们已经知道不同的文化背景，如集体主义或者个体主义，对于采用什么样的方法来帮助人们改变健康行为是有重要影响的。下面这些因素都有助于成功地改变不健康行为：理解是什么社会环境影响了人们的这些习惯；将干预技术与社会环境相结合；在针对个人的生活改变时，强调与那些对个人有重要意义的人物的合作。

三、压力管理

一些人在处理自己的压力事件的时候会有困难。压力管理技术可以用来帮助人们更有效地处理生活中的压力事件。一些压力管理技术教给人们一些可以用于应对各种压力事件的方法；另一些压力管理技术则针对某一类型压力事件的处理(Meichenbaum & Jaremko, 1983；Taylor, 1999)。

让我们来看看大学里的压力。大学对于许多学生来说都是一段需要不断努力的经历。对于一些学生来说，他们是第一次离开家，他们必须在到处都是陌生人的环境里，学习处理宿舍里的各种生活问题。他们也许不得不和一个背景、习惯完全不同的人共享一个房间。周围总是很吵，和许多人共用一间浴室，学校餐厅的饭，困难的功课可能让人难以忍受，需要努力克服。这些初出茅庐的大学生可能会发现，大学里的学习比以往所经历过的任何时候都更紧张。一个在中学里拔尖的学生可能发现在大学里竞争更为激烈。功课压力很重，而功课的分数通常都比较低。当得到第一个60分，甚至更低的分数的时候，他们会感到灰心丧气或者非常焦虑。

有些学院和大学已经设置了一些课程，通过教授压力管理技术来帮助学生应对这些充满压力的事件。一般说来，在这类课程的第一个阶段，学生们将首先了解到什么是压力以及它如何对身体健康和心理健康造成损害。学生们将会了解到，压力取决于个人。也就说，大学生活本身并不一定是充满压力的，它是否充满压力取决于一个学生是怎么看待它的。通过这些知识，学生们开始意识到，如果他们掌握了适当的压力管理技术，他们会让自己的大学生活的压力减轻一些。在分享彼此的压力感觉的时候，发现有很多人与自己有着类似的经历，许多人都会感到放心很多。

在接下来的阶段，学生们接受训练，学会仔细观察自己的行为，并且记录下那些被他们认为是最有压力的环境。他们也要记录下当面对压力事件的时候，他们的心理反应、情绪反应和行为反应。他们也可以写下他们为应对压力事件所作出的努力，比如睡觉、吃东西、看电视、使用药物或者酒精。

当学生们学会列出自己的压力反应后，他们就被鼓励去发现是什么导致了这些反

应。例如,一个学生会发现只有当她必须要在班上发言的时候,她才会感到自己的大学生活有挫败感;另一个学生则回忆起,开始的时候,是当想到自己不得不在一门课上使用计算机时,他才感到了压力。通过找出那些最初让他们感到压力的环境,学生们能够更清楚地认识到自己的问题所在。

随后要教学生们学会辨认当面对压力事件的时候,他们对自己说的哪些话是消极的。例如,那个害怕再在班上发言的学生会认识到,她对自己说的那些话是如何导致她所感受到的压力的("我讨厌问问题"和"我总是舌头发硬")。这样负性的自我言语减弱了她的自我效能感,应当是随后的干预目标。

通常情况下,学生们接下来要确立具体的目标。为了降低大学生活的压力,他们在后面的干预过程中要达到这些目标。一个学生的目的可能是学会在班上发言,不再经历挫败感。另一个学生的目标是与某一个教授讨论一个问题。这些目标一旦被确立,学生们就要指出哪些行为可以帮助他们达到这些目标。例如,那个害怕在班上发言的学生决定:只要她知道那些只需要回答一两个字的问题的答案,她就要举手。开始的时候,她只在班上说几个字。随后,她就可以慢慢训练自己说出更长的答案了。最终,她能做到在班上流利地发言。

一旦学生们设立了具体的目标,并且确认目标行为后,他们就开始学习如何用积极的自我言语鼓励自己。例如,对于那个希望能够克服害怕在班上说话的学生,她可以回忆一些她曾经流利发言的公共场合。当她在公开发言时取得一些成绩后,这个学生可以通过不断强调这些激励中积极的方面来继续鼓励自己(比如,抓住观众的注意力,在发言中有几个亮点等)。随着她越来越成功,她也许会创造一些在公共场合讲话的机会,并且每次这样做之后,给自己一个奖励,如去看一场电影。

一般说来,学生们还会学习一些方法。在面对压力时候,用这些方法调整自己的心理反应。这些方法通常都包括放松训练,例如深呼吸、肌肉的放松、有指导性的想像或者沉思(English & Baker, 1983)。这些方法能够减慢心跳,缓解肌肉紧张和降低血压。如果一个学生发现一个作业很困难,让他感到紧张,他可以休息 5～10 分钟,深深地呼吸,完全放松后,再去完成这个作业。

大多数的压力管理都包括一系列的认知行为技术,学生们可以用这些技术处理各种压力生活事件。不同的认知行为技术可能适用于不同的学生。通过给出很多认知行为技术,学生们可以选择那个最适合自己的技术,来帮助自己应对压力。

14.4 症状、疾病和治疗

人们确定自己何时以及怎样得病的过程既是社会的,也是心理的(Taylor, 1999)。

一、症状的辨认和解释

说自己病了，你首先注意的一定是躯体上的症状。这在某种程度上就是一个依赖于注意焦点的心理过程。那些习惯于将注意力放在自己身上的人，那些独自居住的人，或者那些过着相对平静的生活的人，更容易注意到自己的症状。相反的，那些习惯于关注外部世界的人，那些在外面工作、有着活跃的社交生活的人，那些与别人住在一起的人不太容易注意到自己的症状(Pennebaker, 1983；Petrie & Weinman, 1997)。

对于一个人将注意的焦点放在外部还是内部，情境因素是有影响的。单调的环境会让人把更多的注意力放在自己身上，而有趣的环境会分散他们的注意力。例如，相对于在一个有趣的环境中跑步，慢跑的人在单调的环境下跑步会更容易感到疲劳，也更注意自己那些与跑步相联系的躯体症状(Pennebaker & Lightner, 1980；Fillingim & Fine, 1986)。

期望会影响人们对信息的解释。对于与症状有关的解释也是这样(Leventhal, Nerenz, & Strauss, 1980)。例如，那些认为月经会引起生理不适和心理烦躁的妇女，更容易报告有这些症状。心理学家对这个现象进行了研究。他们比较这些妇女在月经期间的症状报告和在月经期后的回顾性症状报告。研究结果发现，那些期望自己有这些生理症状和心理烦躁的妇女夸大了她们所感觉到的各种症状的程度(McFarland, Ross, & DeCourville, 1989)。心理学家还发现，在对症状进行解释的时候，文化是个重要的影响因素。许多文化认为某种症状是某种疾病的前兆，这样的说法会影响人们对自己得了什么病的判断，以及寻求什么样的治疗方法(Klonoff & Landrine, 1992；Landrine & Klonoff, 1994)。

情绪也影响人们对症状的感受。相对于快乐的人们，那些情绪低落的人通常会报告更多的头痛和其他疼痛，以及更严重的不适感(Salovey & Birnbaum, 1989)。习惯性的坏情绪，尤其是那些常在神经症病人和其他有着负性情绪问题的人身上出现的坏情绪，会使人们报告更高水平的各种症状以及患有更严重的疾病(Cramling, Clawson, & McDonald, 1996；Watson & Pennebaker, 1989)。

对生活中各个主要方面的满意，包括对工作的满意和对家庭生活的满意，通常与低水平的症状报告相联系。相应的，那些有必需供养他人或者对他人有较重责任的人，会有更多躯体不适的症状以及较糟的健康状态(Barnett, Davidson, & Marshall, 1991；Shumaker & Hill, 1991)。

生活经验也会影响对躯体症状的反应(Jemmott, Croyle, & Ditto, 1988；Safer, Tharp, Jackson, & Leventhal, 1979)。例如，如果你喉咙痛已经有较长时间，那么相对于你很少经历喉咙痛的时候，你更容易忽视这种疼痛。

正如在第2章中阐述的那样，认知理论或者说是对问题认识的框架，对于如何感知和解释事件是有重要影响的(Swartman & Lees, 1996)。健康心理学家也同样认为这

样的一些信念对于症状的解释和处理疾病问题也有重要影响。研究者建议病人形成对于疾病症状的理性认识。这些认识会影响病人的病中行为(Bishop, 1990; Lau, Bernard, & Hartman, 1989;Nerez & Leventhal, 1983;Turk, Rudy, & Salovey, 1986)。从本质上说,这些认识就是各种疾病的认知框架。疾病框架中包括疾病的名称、症状(即通过什么确认疾病)、病因、病程以及可能的结果。

健康心理学家认为,人至少拥有三种疾病模式(Nerez & Leventhal, 1983)。急性病有较短的患病期,并且没有什么长期的后果。通常这种病被认为是由某种病毒或者细菌引起的。急性病的代表是感冒。慢性病是由多种原因导致的,其中包括不良生活习惯。患病的时间比较长,而且通常有严重的后果。慢性病的代表是癌症。周期性疾病是以症状时有时无为特点。周期性头痛就是一个例子。

有些病人对他们所患的病没有采用正确的治疗方法(Weinman, Petrie, Moss-Morris, & Horne, 1996)。例如,许多患有高血压的病人认为自己得的是急性病,但高血压实际上是慢性病。于是,他们就认为如果他们感觉好点了,就是说他们的血压已经得到了控制,就不需要再吃药了(Meyer, Leventhal, & Gutmann, 1985)。事实上,高血压之所以被称为是病人的杀手,就是因为很多病人经常感觉不到什么不适,于是就做出错误的决定,停止了治疗。对于医生和其他健康工作者来说,了解病人对所患疾病的认知框架是很重要的。这样有助于他们作出判断:病人是否对症状、疾病和治疗方法有正确认识(Blascovich et al., 1992;Lacroix, Martin, Avendano, & Goldstein, 1991)。

社会交往也会影响人们对症状的解释。有的时候当我们病了,我们会询问朋友或者家人,看他们是否有同样的症状,或者问他们认为这种症状意味着什么。通常情况下,人们在寻求治疗之前,都会同别人交流看法。如果有人警告你喉咙痛是某种严重疾病的早期症状,你会对自己多加小心;而如果你发现其他人也有类似的症状,你会认为这大概是由于空气污染的缘故。

最后,对于人们是否会意识到自己的症状,以及认为自己是否患了什么严重的疾病,疼痛也是一个重要的决定因素。但是疼痛中有很大的文化成分。在疼痛的知觉方面,存在着很明显的文化差异(Morse & Morse, 1988;Zborowki, 1952)。更为重要的是,在如何解释疼痛上,不同文化有很大的差异。例如,在某些文化中,人们只是根据疼痛的程度做出反应;在另一些文化中,人们根据他们认为疼痛意味着什么做出反应。在后一种文化中,那些来自于不重要的部位的严重疼痛被忽略,而那些被认为严重疾病的先兆的微小疼痛会使人们寻求治疗。

在这一部分,我们强调了那些影响人们体验、注意以及症状解释(是否认为是患病的信号,以及是否是严重的疾病)的心理因素。其中重要的一点是,人们的生活质量严重影响了对症状的感受,以及是否做出寻求治疗的决定。例如,妇女们通常比男人得病更多,其中的一类原因是薪水较低,在家务劳动、照顾孩子和帮助别人上花费较多的时间,而且睡觉和休闲的时间少。通常男人们比妇女的社会地位高一些。但是在社会地

位一样的情况下,男人比妇女有较差的健康状况(Bird & Fremont, 1991)。也就说,如果性别地位更平等一些,特别是所包含的压力也类似的时候,妇女们的健康状况至少与男人们一样,甚至更好。

在美国社会中,其他处于劣势,或者经受着不同压力的人群中也有类似的差异。对于美国黑人,他们的高血压以及心肌梗塞患病率的上升至少可以部分地归因于高压力的生活环境、低收入和种族歧视(Harburg et al., 1973;Williams & Collins, 1995)。因此,在感受症状和患病率的问题上,强调心理因素并不意味着社会经济因素所起的作用不重要。

二、医患关系

有时候身体的症状会使我们去看医生。为了看病,与医生或者护士打交道是个复杂的社会过程,其中包括人际交流、社会知觉、社会判断和社会影响。许多病人做出的早期判断之一是这个医生是不是够专业。但是,大多数人对于医学以及医生的职业标准知之甚少。所以在做出判断的时候,他们仅仅依赖于自己已有的信息:他们是不是喜欢这个人,这个人是否和蔼可亲、很友好,还是很冷淡、难以交流。当人们被问及在治疗过程中他们认为什么最重要时,他们会把治疗实施的方式放在至少和治疗的技术质量同等重要的位置上(Feletti, Firman, & Sanson-Fisher, 1986;Scarpaci, 1988)。

即使当医护人员和病人之间有着基本的信任的时候,在医患关系中经常出现的一个问题是交流问题。医护人员经常使用一些病人难以理解的专业术语。他们在无意中忽视病人也是一个人,而只是针对病人的症状对待病人(Chaferz, 1970; Kaufman, 1970)。

> 因为眼部疾病,我最近去接受了外科手术。当我躺在手术台上的时候,医生生硬地结束了与我的谈话。尽管我并没有被注射任何麻醉剂,但是他对待我的时候就好像我没有知觉似的。他直接询问我的朋友:“他叫什么名字?”“他的职业是什么?”“他真的是一个医生?”等。当我躺在那里的时候,这两个人的交谈就好像我不在那里一样。但我从手术台上起来,不再需要“挨”一刀的时候,这个医生又开始和我交谈,就好像我重新被授予了“存在”。

对于病人来说,或者由于他们没有注意医护人员们告诉了他们什么,或者由于他们对情境中的错误线索做出反应,或者由于他们对某位医生的评论做了过多的解释,这些都影响了医患双方之间的交流(DiMatteo & DiNicola, 1982;Golden & Johnson, 1970; Greer, 1974)。例如,一个病人可能因为没有按医嘱服药,而导致扁桃体发炎。

治疗的环境也会影响医患双方的交流。现在大多数人通过事先付费的健康维持组织(HMO)接受健康检查(Spragins, 1996)。有些人对这个组织有所不满。例如,一个外科医生发现在他的等候室里坐着很多病人,他就会感到时间上的压力,期望给每位病

人尽可能短的时间。在这种情况下,病人被要求尽可能快而且准确地向医生表述自己的症状。这是不公平的,因为这个病人可能没有能力做到这一点。当一个人处于疼痛中或者正在发烧,或者只是为自己的病焦虑的时候,这样的要求对他们来说都是困难的。

医患之间的交流是非常重要的。医患之间的交流可能会决定将来使用什么治疗服务。那些情绪需要没有得到满足的病人将来不大可能会再来找这个医生看病(Ware, David-Avery, & Stewart, 1978)。更为重要的是,在医患交流不好的情况下,病人可能不会采用或者不遵循医护人员提出的治疗方案和治疗意见。

1. 坚持治疗 关于医生提出的治疗方案,在17世纪法国的戏剧"*Molière*"中有这样一段经常被人们提及的对话:

> 国王:你有一位医生,他做了什么?
> Molière:陛下,我们争论。他给出那些我并不照着做的意见,而我好了。
> (Treue, 1958, p.41, 由Koltun & Stone(1986)引用)

事实上在很大的范围里,都存在着病人对医生建议的不遵从。这种不遵从的比例随疾病的类型和医生给出的建议而有很大差异。最低的违背医嘱比例在药物治疗上,比如药片或者药膏,大概是15%。最高的比例是在那些关于生活习惯的建议上,比如戒烟或者减肥,高达93%(Haynes, McKibbon, & Kanani, 1996; Kaplan & Simon, 1990)。

不遵医嘱有以下几个原因(综述见Taylor, 1999)。首先,那些对自己所接受的医护质量不满意的病人倾向于不采纳医生的建议。其次,病人在遵从医生建议的时候,需要理解这个建议到底是怎么回事,但是病人一般得不到这种知识。当医生向病人很清楚地解释了疾病的起因、诊断以及由此建议的治疗方案时,病人的遵从率会比较高(Hauenstein, Schiller, & Hurley, 1987)。健康心理学家发现在下面一些情况下,遵从率也会有提高:当这些要求和建议被写下来时;当病人已经不断重复了这些要求和建议后;当要求和建议中一些不明确的部分被澄清了以后;当医生不断重复这些要求和建议的时候(DiNicola & DiMatteo, 1984)。不幸的是,尽管这只是一些简单的步骤,但是却很少有人这样做。

治疗方法本身的一些特点也会影响病人的遵从行为。相对于几种药物的复杂组合,直接使用一种药物更容易被病人接受(Blumenthal & Emery, 1988; Siegel, Grady, Browner, & Hulley, 1988)。相对于那些长达几个月的治疗建议,病人更愿意遵从那些只需要几天的治疗方法;并且随着时间的增长,遵从率下降。比起与每天的活动联系在一起的治疗方法,那些很容易就完成的治疗方法有更高的遵从率(Kirscht & Rosenstrock, 1979)。例如,对于一个每天工作都很忙碌的病人来说,遵从在每天中午休息一会儿的建议几乎是不可能的(Turk & Meichenbaum, 1989)。

那些看起来“专业”一些的治疗方法有较高的遵从率。例如，相对于多休息、尽量避免压力、戒烟和减肥这类建议，“每隔三个小时吃一次药，一共吃三天”的建议更容易让病人照做。这种现象的原因可能是在病人眼里，对生活方式的建议不是一个专业的医学治疗方法。病人们也许认为他们的社交活动、他们充满压力的工作以及他们是否吸烟都是他们自己的问题，医生的工作只限于根据他们的症状反应，提供专业的治疗方法。

关于改变生活习惯的治疗建议经常得不到遵从的另一个原因是实际生活中的各个方面都是比较难以改变的(Turk & Meichenbaum, 1989)。正如在本章中前面部分所阐述的那样，一些顽固的生活方式，例如暴食、吸烟和喝酒，已经成为习惯了，并且和社会环境中的某种刺激或者某个线索联系在一起。即使病人有意愿改变这些行为，但是环境线索或者刺激本身就能够激发和维持这一行为了。

有时候当人们感觉到自己的自由受到限制的时候，他们可能会产生心理阻抗(Brehm & Brehm, 1981)。对自由有了限制，特别是其中包括某个重要的活动时，这样的治疗方法对病人的威胁是比较大的。但不幸的是许多疾病或者治疗方法都包括了这一点。比如，医生可能要求你卧床休息，这在你看来不仅武断，而且你根本不会这么做。因为这可能会让你错过一个重要的考试或者大家的聚会。在这些情况下，低的遵从率有两个原因可以解释：一个是这样的治疗建议限制了自由，另一个原因是当一个人不能做他想做的事时，他就会放弃或者回避(Rhodewarlt & Marcroft, 1988)。

2. 改善医患交流　我们怎样改善医患交流呢？训练医护人员，让他们具有较高的沟通技巧是一个好方法。例如，在医学院校里，训练医生以一种没有太多专业术语、有助于病人理解的方式与病人交流。这类的训练课程还应该强调交流的信息要清晰准确，让病人复述这些信息以确保他们理解了。当然，针对医护人员交流技能的训练课程还应当包括如何以一种温和与友好的方式对待病人。这只需要通过一些简单的动作，如微笑、微微前倾和与病人握手就可以达到(DiMatteo, Hays, & Prince, 1986)。

在第8章中介绍了一些社会影响的技术，我们也可以训练医护人员使用这些技术，帮助他们改善交流过程，提高增加病人对治疗方法的遵从率(Rodin & Janis, 1979)。医生是社会地位比较高的人，就他们所在的医学领域来说，他们也有比较高的权威。这种类型我们称之为合法权力。就病人来说，医生对他们的生命有举足轻重的影响，因此心理学家认为医生还有参照权力。当病人感觉医生的技术和治疗方案的确名副其实，那么医生还会有更多的影响力。当医生能够同时使用合法权力和参照权力时，病人对治疗方法的遵从率会上升(Brown & Raven, 1994; Rodin & Janis, 1979)。

由于医生与病人之间是一对一的接触，所以交流艺术对于人的行为的影响力是独一无二的(Raven, 1988)。健康建议可以依据病人的个人情况量体裁衣，比如他们的不同需要和不同的接受性。这些因素都会增加病人态度改变和行为改变的可能性和成功率。例如，相对于大众媒体中健康运动的长篇说教，你的医生告诉你说：“吸烟会增加你

患肝癌的概率”,后一种情况会让你更倾向于戒烟(Peterson, 1982)。这种面对面的交流情境是一个非常有利的条件。它不仅有助于抓住别人的注意力,有助于医生强调和澄清他们的治疗建议,有助于说服病人遵从这些治疗建议,还有助于获知那些可能会妨碍治疗顺利进行的因素。这样,那个被建议卧床休息的病人就可以向医生说明,那场考试或者那次社交活动有多么重要。然后,双方也许可以达成一些折中的协议。最后,由于面对面的接触以及可能的随访,医生至少可以将病人置于一定的监督之下,可以在随访中控制治疗的进程,

总的说来,诊断的过程,治疗建议的给出以及在治疗过程中的接触都是人们社会心理交流的过程。为了让病人遵从医生的治疗建议,必须给出足够的必要信息。在整个治疗和交流的过程中,有效的社会影响技术可以帮助医护人员慢慢影响病人走上健康之路。

三、对治疗的心理控制和心理调整

正如我们在前面所看到的那样,对于健康行为和对治疗建议的遵从率,对健康控制感和对治疗的控制感都是很重要的。在心理学中控制本身就是一个非常重要的心理现象。许多健康心理学家在设计对病人的干预技术时都考虑了控制在其中的作用(综述见 1999)。对于让人不愉快的治疗,如果能够给与病人一定的控制感,会增加他们继续执行治疗方案的可能性。相当多的研究证明,在病人已经预期到治疗过程会不愉快的时候,如果告知他们治疗的具体步骤,他们可以采取一些方法控制这种不愉快,或者控制自己的情绪。这样,病人会表现出比较少的情绪低落,并且对于治疗的进行也有促进作用(Terry & Hynes, 1998;Thompson & Spacepan, 1991)。

感到心理控制(psychological control)不仅仅能帮助病人适应一些让人不愉快的医疗过程,而且也会帮助病人更快地恢复。这个结论是 Langer 和 Robin 在 1976 年一项研究中得到的。这些研究的对象是老人院中的病人。这些研究的目的在于探讨如果将心理控制引入这样一个在家接受治疗的环境,会不会有助于这些老人重建斗志和健康。

一组病人(实验组)每人得到一小块地,种一些植物并且照顾它们(行为控制);老人们可以选择自己觉得合适的时候,参加某些老人院的日常工作活动(决策控制)。在另一组的病人(对照组)也拥有一些植物,但是他们被告知护士会帮助他们照料这些植物;他们可以参加那些老人院的日常工作活动,但是参加的时间不是自己控制而是指定的。

几个星期以后,护士们评价这些老人的情绪和活动水平,老人们也报告自己的情绪,同时收集对老人们活动水平的行为测量数据。结果表明,相对于对照组,那些被给予一定的控制权的老人通常更活跃,而且有更强的幸福感。一年后,这些老人的身体健康程度和心理健康程度都明显好于那些没有被给予以的控制权的老人(Langer & Robin, 1977)。

在这项研究中对控制权的操纵很恰当,控制感的重要性被很好地证实了。这些研

究也证明了心理控制这个变量的作用是很有力,很有作用的,而且它可以对健康产生长期的影响(Thompson, Sobolew-Shubin, Galbraith, Schwankovsky, & Cruzen, 1993; Thompson & Spacapan, 1991)。

14.5 慢性病的社会心理学视角

有50%的人都会在某一时期需要接受较长时间的治疗。这其中包括那些比较大的疾病比如癌症或者心脏病,也包括那些小病比如突然失聪、疱疹或者麻疹。也许更让人吃惊的统计结果是我们中大部分人在一生中都至少会患一种慢性病,它会持续很多年并且很大程度地改变我们的生活,最终成为我们死亡的原因。正如我们在本章开篇提到的那样,慢性病在美国是头号的健康问题,而且通常是那些与人们相伴多年的疾病。因为慢性病的长期性,它通常会对患者的社会生活和心理造成很大的影响(Taylor, 1999)。慢性病的影响是社会心理学家较新的一个的研究领域,并且在这方面有大量的研究。社会心理学家试图了解各种慢性病对于人们的心理影响。在下面的部分,我们将讨论几个具体的研究主题。

一、疾病认知

研究者已经注意到大多数患有慢性病的人都形成了关于发病原因的"理论"(Weinman, Petrie et al., 1996)。这些关于患病原因的"理论"中包括压力、身体伤害、病菌以及上帝的意志。研究者最感兴趣的是,最终病人会把这个责任推给谁。他们会责怪他们自己、别人、环境或者仅仅归咎于运气?

将疾病归咎于是自己是最常见的(Davis, Lehman, Silver, Wortman, & Ellard, 1996)。病人们会认为是自己某个方面做得不好,才会导致患病,比如吸烟或者是给了自己太大压力等。那么这种自我责怪的后果是什么呢?不幸的是,对于这个问题还没有确定的答案。一些研究者认为,由于这些病人将焦点放在那些"本来可以做"或者"本来应该做"的预防性的事情上,所以他们很难针对自己的病进行调整(Krantz & Deckel, 1983)。另一些研究者认为,因为这样的归因会让病人相信自己在将来对于这些病也有控制力,这些自责的病人会做出更好的调整(Bulman & Wortman, 1977)。也许自责可令人们对某些疾病有所调整,而对另一些疾病来说就没有了(Taylor, Lichtman, & Wood, 1984)。

但是也有证据表明,那些将致病原因归咎于别人的病人表现出更差的自我调整(Bulman & Wortman, 1977; Taylor et al., 1984)。也许是那些调整不好的病人挑出别人来为它们的疾病负责,也许是因为他们还没有处理好对那些"应该对我的病负责"的人的怒气和敌意而无法做出比较好的调整(Downey, Silver, & Wortman, 1990)。

对病人是否认为自己能够控制疾病以及这种控制感的作用,心理学家们也进行了

研究。是不是认为自己能够控制疾病的病人就能调整得更好,而那些认为自己无法控制疾病的病人做的就不好呢?对于不同的疾病,人们有不同的控制信念。许多癌症病人认为自己可以通过建立良好的生活习惯来防止癌症复发(Taylor, Helgeson, Reed, & Skokan, 1991)。患有心脏病和动脉硬化的病人通常认为避免压力情境就可以避免这类病的发作。在进行有预防意义的健康活动时,在对治疗的配合中,个人控制感是有促进作用的。对于那些患慢性病的人,这种自发控制感是非常有益的(Thompson, Nanni, & Levine, 1994)。例如,那些认为自己能够控制疾病的乳腺癌病人就比那些没有这样的信念的病人做得好(Taylor et al., 1984; Taylor, Helgeson et al., 1991; Taylor & Hynes, 1998)。

二、慢性病对患者生活的影响

癌症或者高血压这样的慢性病会影响患者生活的各个方面(Taylor, 1999)。由于需要不断地治疗或者由于疾病所导致的其他后果,病人的工作受到威胁甚至不得不辞去工作。病人的心理状况在某种程度上也受到影响。慢性病的确诊会让病人意识到自己的生活可能会就此改变,从而产生恐惧、焦虑和抑郁(Holahan, Moos, Holahan, & Brennan, 1995; Taylor & Aspinwall, 1990)。此外,许多病人为了有助于疾病的治疗还需要学习一些复杂的自我照顾自己的技能(Glasgow, Toobert, Hampson, & Wilson, 1995)。

因为慢性病会导致各种后果,比如由于失去工作而使家庭收入下降,或者由于疾病而需要他人的帮助,所以患者的家庭和朋友也会受到影响(Turk & Kerns, 1985)。一个患者的妻子可能不得不承担起以前是由丈夫承担的责任。小孩子们可能也会担负起一些本不是他们这个年龄所应该承担的事。所以经常的情况是,不仅仅是患者在接受着各种社会的、心理的困难,他们的配偶、孩子以及其他家庭成员可能也不得不做出各种相应的调整(Coyne & Smith, 1991; Hatchett, Friend, Symister, & Wadhwa, 1997)。

对于慢性患者来说,在社会交流和社会支持方面也会出现更多的问题。幸运的是,对于大部分慢性病患者,家庭和朋友给予了他们支持(Bloom & Kessler, 1994)。但是Wortman和Dunkel-Schetter在1979年的一项研究中发现,那些患了绝症的患者,比如癌症或者艾滋病,反而会受到不好的对待。特别是,癌症会导致与家庭和朋友之间的冲突。由于癌症对大多数人来说是非常可怕的,所以人们对癌症有种害怕和厌恶的感觉。但是他们同时也认为,面对癌症病人的时候应当轻快、乐观,那些适当的行为会让癌症患者感觉好一些。对癌症的矛盾反应使得人们在面对癌症患者的时候,会感到很焦虑,同时陷入了一种两难的境地。所以,家庭、熟人或者朋友可能会回避与癌症患者的接触,回避与他公开讨论癌症(Dakof & Taylor, 1990),或者与他(或她)保持一定的距离(Pyszcznski, Greenberg et al., 1995)。正如我们在第3章中看到的那样,这样言行的不一致(例如,在言语上是积极的、正性的,而在行为上是消极的、负性的)会导致不安和困

惑，也会让病人感受到自己被所爱的人拒绝了、抛弃了。有时对于病人该怎样行为，一些家庭会形成他们自己的看法。于是，当病人没有这样做的时候，就会受到来自家人的批评。这样的批评会干扰病人对疾病的应对行为和心理调整（Manne & Zautra, 1989）。

这样，我们已经看到了慢性病可能会导致的各种问题和压力。上面的讨论忽略了一个问题：慢性病会导致不好的结果，但是有时也会导致好的结果（Collins, Taylor, & Skokan, 1990）。超过90%的癌症病人报告说由于癌症，他们的生活中至少出现了一项好的变化。这些病人报告说，他们比以前更会珍惜和享受每一天；会更有热情去做事，而不是像以前那样往后推。对于人际关系，他们比以前做了更多的努力，并且从中获得了更多的快乐。他们相信他们对于别人的感受有了更多的关注，并且对于别人有了更多的同情和怜悯。他们说自己面对不幸的时候，更加自信、更加强大了。从那些心脏病患者、艾滋病患者。以及残疾人那里也得到了类似的结果（Petrie, Buick, Weinman, & Booth, 1997）。很明显的是，当患者们能够适应那些由疾病所带来的各种问题的时候，他们就能够从患病的经历中获得益处和有价值的收获。所以，尽管慢性病会是一种充满压力和令人痛苦的经历，但是它也会帮助人们从中悟出生命的意义（Taylor, 1983）。

总的说来，对于那些长期生活在疾病中的人们来说，疾病会使他们生活中各个方面都出现新问题。直到最近，许多健康机构依然忽略慢性病在自我概念、人际关系和工作上所导致的各种问题。健康心理学家们不仅仅关注那些导致慢性病的社会因素和心理因素，而且也在研究患病之后的社会变化和心理变化，通过健康心理学家们的努力，希望不仅仅可以保持那些现在健康的人们的健康，也可以帮助那些患病的人们提高他们的生活质量。

小结

1. 健康心理学研究那些对保持和提高健康状况、预防和治疗疾病、确认致病原因、健康与疾病之间的关系、改善医疗系统以及改进公共卫生政策等各方面有影响作用的各种心理因素。

2. 在美国主要的健康问题包括紊乱的生活方式、癌症、糖尿病、心脏病、酗酒、滥用药物和交通事故。紊乱的生活方式是可以预防的，并且可以通过心理干预技术加以影响。

3. 态度改变技术被用于健康行为的实践方面。一个人是否会实践一个健康行为取决于他的一般健康价值观、对某种疾病已感知的威胁、对于这种健康行为有效性的感知以及关于是否能够实施这个健康行为的自我效能感。但是，总的来说，态度改变技术对于健康行为的改变只有中等程度的影响。

4. 不良生活习惯的改变不是一蹴而就的。当人们接受不同的干预技术的时候，他们处于不同的改变阶段（前关注阶段、关注阶段、准备阶段、行动阶段以及巩固阶段）。当干预技术是针对这些不同的阶段进行时，它们就更有可能成功。

5. 压力是一个主要的健康问题，因为它会导致心理不适，也对身体健康有不良影响。但是压力并不是环境所固有的，而是个体的评估结果。不好的事件、无法控制的事件、两难的事件以及无法解

决的事件都容易被知觉为充满压力。

6. 压力应对包括努力解决问题，也包括试图缓解压力的情绪调整。应对资源和障碍既包括应对风格、社会支持、时间、金钱，也包括生活中其他压力事件的出现。当面对压力事件的时候，压力管理技术可以帮助人们更有效地使用他们的应对资源。

7. 社会支持也是应对压力的一个重要资源。社会支持可以减少心理不适感，也可以减少患病的可能性。

8. 社会-心理因素影响人们对于各种症状的辨认和解释。相对于注意力集中于外部世界的人来说，当注意力集中在自身时，人们更容易发现各种症状。人们对于症状的解释受到先前经验、期望和基本框架的影响。与他人的交流会影响一个人是否会寻求对症状的治疗。

9. 病人对治疗建议的遵从率总是比较低的。这其中的部分原因是医护人员和病人之间的交流困难。通常医生提供的是一些专业的或者过于简单的解释，而病人常常对于治疗建议了解很少，不愿意执行治疗建议。社会影响方面的一些技术可以帮助改善这种情况。

10. 对于那些正处于令人不愉快的治疗过程中的病人来说，运用了心理控制原理的干预技术是非常有益的，可以帮助他们对于治疗作出个人调整。

11. 对于慢性病的调整部分依赖于病人对于疾病的认知，比如致病原因以及他们是否感到自己对疾病有一定的控制力。

12. 在慢性病患者和他们的家庭之间常常发生交流问题。对于那些正在与慢性病以及它所带来的影响做斗争的患者来说，他们的朋友或家人并不理解或者不能够满足他们的交流需要。

13. 尽管慢性病会对生活和健康产生不好的影响，但是它也可以让病人发现生活的意义和价值。

自我思考

1. 良好的健康行为是健康的人抵御疾病的最好方法之一，特别是对慢性病。想想在本章中所提及的那些重要的健康行为。你是怎么看待他们的？你是否有一个健康的生活方式呢？或者你的某种不良习惯正在对你的健康构成潜在威胁，比如睡的太少或者吃过多不健康食品？

2. 压力也会导致疾病。想想你最近经历过的那些压力事件，这些事情的哪些方面会让它们变得让人特别有压力？对你而言，其中哪个方面增加了你的压力？你是怎么应对这些压力事件的？

3. 应对压力有很多方法。有一些会很有用，但是另一些可能就不适用了。你使用哪种应对方法？当你面对一个压力事件的时候，你通常会怎么去处理它？你是一个压力的回避者，还是会直面压力？

4. 大部分人认为疾病是个客观事件，但是正如本章中所阐述的那样，人们首先必须辨认并且解释这些症状，然后决定是否要去看医生。想一想你最近的一次生病经历，找出那些让你觉得你生病了并且去看医生的因素。

关键术语

生物心理社会模式	健康行为	压力
应对	健康观念	压力生活事件
天性乐观	心理控制	行为改变的理论模型
坚韧性	社会支持	

新闻眼

是否应当使用药物来改善生活方式

在20世纪的战争中,人们成功地研制了一些与疾病做斗争的神奇药物。在发达国家,青霉素和其他抗生素的发明改变了各种疾病的治疗方法。那些可以控制感染和肢体颤抖的药物使得很多饱受慢性病困扰的人们可以过上一种接近正常的生活。对于那些患有精神分裂症的人们来说,那些抗幻觉的药物对于他们的生活有着极其重要的作用。安定和其他抗抑郁药物帮助很多患有精神衰弱的病人改善了生活。

近年来,对于药物应当扮演一个什么样的角色,以及在什么情况下使用这些药物是合适的,引发了人们很多思考。真正的问题也许是:在什么情况下,使用药物对生活是一种改善?而且如果存在对药物的适当的使用,那么谁来做使用药物的决定?之所以出现这些问题是因为人们发现,相当多的处方中都包括诸如安定这类的镇定剂,它们被用于那些不仅仅有中等症状和适度精神不振的病人。这些问题受到人们的广泛关注是在"Prozac"被研制出来以后。尽管对于那些由于长期易于导致精神衰弱的人来说,Prozac和其他抗抑郁药物是非常好的药品。但是这样的药是不是可以作为平常的、常用的药物,帮助那些仅仅是有点焦躁不安的人改善情绪呢?在很多美国人的处方中,类似Prozac类的药应用得更广泛。我们也许要问一问,对于那些来自正常生活的、不需要治疗的抑郁感(dysphoria)使用这样的药物是否合理?

当"伟哥"出现在人们的视线里,这样的问题已经相当公开化了。伟哥的作用是帮助患阳痿的男性勃起或者延长勃起时间。有一些人在质疑:"如果人们的性行为都不能自然发生了,那么接下来还会发生什么呢?"但是也有很多使用伟哥的人不会问这样的问题。一方面在一些健康方案中,伟哥在一定限制的前提下已经有了自己的位置;另一方面,有些人认为它是一种"生活方式的药物"而拒绝使用。在药物方面,人们也在质疑"性别歧视"的现象。医药公司尽管也在研制为妇女们使用的避孕药,但是他们研制更多是为男人使用的伟哥类药物。这两个问题相比较,哪一个是医学的?哪一个是影响生活方式的?

问题并没有到此为止。医药公司们已经开始关注相当多的生活方式的问题了。例如,在工作中使用的药物,以及那些被表述为可以让人们随便吃东西但是不会长胖的药物。社会学家和医学家们已经预言,将来会有很多影响生活方式的药物,它们可以让我们生活更快乐,更苗条,有更多的性行为。

在美国使用药物是相当普遍的一种现象。美国人每年在药物上的消费超过10亿美元。一项针对成年人的研究发现:在前24小时内有55%的人服用了某种药物,44%

的人会定时服用一些药物(Bales et al., 1997;对这个问题的讨论参见 Taylor, 1999)。当伟哥投向市场以后,每个星期的销售量超过 30 万粒(CBS Evening News, 1998 年 7 月 22 日)。随着这些神奇药物出现在市场上,人们对于它们的反对和讨论才刚刚开始。伦理学家、社会评论家和医学家们将在未来的几十年内一直思考这个问题:是否应当使用药物来改善生活方式?

15

社会心理学与政治

- ◇ 民意与投票
- ◇ 政治社会化
- ◇ 群体冲突
- ◇ 大众传媒和政治说服
- ◇ 媒体新视角
- ◇ 国际冲突
- ◆ 新闻眼：总统候选人的提名

1992年美国的总统选举导致了美国国内一段时期的政治混乱和变化。当时在职总统是老布什，他在海湾战争中的出色表现使他获得了创记录的公众支持。不过，与此同时，美国却步入了经济萧条之中，选民对国家的经济和自身的前途都相当焦虑和悲观。民主党候选人比尔·克林顿抓住了竞争对手的弱点，把自己竞选重点集中于经济问题来引发选民对布什的不满，他选举的非正式竞选口号就是：笨蛋，经济才是重要的！

在1992年的竞选中也出现了一些非同寻常的问题。百万富翁Ross Perot以独立候选人的身份成功地进行了竞选，而且他高昂的竞选基金大部分都不是来源于他自己的腰包。当年的国会选举被称为"妇女之年"，更多的女性进入了参众两院。另外，那一年春天洛杉矶对一个白人警官的释放导致了一场种族主义的骚乱，该名警官殴打一名手无寸铁的黑人司机的过程恰巧被录了下来。在选举最后，克林顿赢得了43%的支持率，而布什和Perot则瓜分了剩下的57%的选票。由于民主党也同时赢得了参议院和众议院的多数席位，表面看来他们的很多提案可以轻而易举就获得通过。然而，他们在军队的同性恋问题以及国家医疗体系改革失败问题上陷入了争论，导致民主党和克林

① 本章内容为作者仅就美国政治及民众行为的论叙，不能完全代表其他国家的情况。但从中读者可了解此领域的研究方法、基本内容及现有研究的进展。——译者注

顿政府都丧失了很多的民望。

在 1994 年的国会选举中，情况果然出现了极大的转变，共和党在 40 年内第一次席卷了参众两院，很多狂热的共和党保守分子进入了国会。但是，他们为了各自利益的争论使共和党的立法优势几乎体现不出来。在国会中对各项提案的投票比历史上任何时期都更能体现出两党的区别。同时，国家也面临着很多其他的棘手问题：如何解决前南斯拉夫地区的战争，尤其是波斯尼亚；如何处理大量的国外移民，特别是墨西哥移民。

这段时期的确出现了很多问题，有很多受到了政治心理学的关注。例如，如果普通公民的基本政治忠诚是在早期生活中形成，而且此后基本保持不变，那么，新的独立候选人 Perot 的成功是如何取得的呢，国会又是如何突然从民主党手里转到共和党手里的呢？经济问题跟性别、种族、移民或外交政策相比，在公民的投票行为中扮演一个什么角色呢？各候选人，尤其是 Perot，在竞选过程中使用了一些新颖的宣传方式。从更普遍的角度来说，大众传媒在政治决策中扮演一种什么角色呢？而且，波斯湾和波斯尼亚危机引起了国际关系中的一些微妙和困难的问题，总统哪方面的魅力使得美国人民能成为海湾战争和波斯尼亚维和行动的主体呢？

这些问题都是政治心理学的研究素材，它们导致了对公众舆论、投票行为、政治社会化、大众传媒与政治的关系以及国际冲突的研究，而这些都是本章讨论的主题。

15.1 民意与投票

政治心理学的一个研究方向是民意和投票行为。对这些问题的主要研究方法是民意调查，有时候，竞选过程中出现的矛盾或者快速变化，使得人们开始担忧调查结果的准确性。事实上，很多的矛盾结果或者易变性主要是因为很多选民直到最后才做出自己的决定(Abramson, Aldrich, & Rohde, 1998)。实际上，离投票当天越近，民意测验结果会越准确。就像表 15-1 所显示的一样，在 1996 年的选举中，虽然对多尔的支持率稍微低估了一点，但主要的民意测验结果都是很准确的。

表 15-1 1996 年主要新闻媒体最终民意测验的准确性

	时间	克林顿(%)	多尔(%)	Perot(%)	调查数量
实际结果	11 月 5 日	49	41	8	
民意调查					
盖洛普-美国有线新闻	11 月 3～4 日	48	40	6	1448
华尔街杂志-国家广播公司	11 月 2～3 日	49	37	9	1020
纽约时报	10 月 30 日～11 月 2 日	50	34	8	1513
美国广播公司	11 月 2～3 日	51	39	7	703
平均		50	38	8	

结果不包括那些没有报告自己偏好的受访者。

引自：New York Times, November, 1996.

那么我们怎么来理解投票行为呢？早期最有影响的研究出现在1940年的总统竞选中。研究结果表明，相对来说很少有选民会改变其初衷（Lazarsfeld, Berelson, & Gaudet, 1948），大约80%的选民在竞选开始前就已经有自己所坚定支持的候选人了。此外，人们的投票跟他们本身的社会背景非常的一致。工人、城市居民和天主教徒会支持民主党；而中产阶级、农民和新教徒则支持共和党。即使很多选民开始都没有明确的支持对象，但他们还是根据这样的倾向来做出最终的决定。

尽管该研究是在很多年前做出来的，但它的发现，即大部分选民在竞选中会保持稳定的偏爱，到现在为止仍然得到验证。

一、政党认同

在《美国选民》一文中发表的关于投票行为的理论（Campbell, Converse, Miller, & Stokes, 1960）后来成为了最受瞩目的模型。它包括两个主要观点，首先，它认为选民首先根据自己的政党认同（party identification）来作出决定。根据认知一致性原理（cognitive consistency）（见第5章），政党认同会影响选民对候选人的态度。例如，忠诚的共和党员在1996年竞选的时候会倾向于认为多尔比克林顿要亲切一些，他们认同多尔对增税和堕胎的反对。这些态度的形成跟稳定而有力的政党认同有关，根据这一点我们能够更加准确地去预测个人的投票行为。

即使到了多年以后，选民仍然忠诚于他们早期所支持的政党。近些年来，坚定支持两党的民众数量也没有太大的改变，甚至，像表15-2所呈现的一样，从投票的角度来看，他们的政党忠诚仍保持一个高的水平。例如在1996年，98%坚定的民主党员投了克林顿的票，而同样也有97%忠诚的共和党员投了多尔的票（Abramson et al., 1998）。

表15-2 1952～1996年白人主要政党的选民根据政党认同给民主党投票的百分比

政党认同	1952	1976	1996
强民主党认同	82	88	98
弱民主党认同	61	72	88
独立而倾向于民主党	60	73	91
独立无倾向	18	41	39
独立而倾向于共和党	7	15	26
弱共和党认同	4	22	21
强共和党认同	2	3	3

如果政党认同在投票的时候真的有决定性的作用，那么，又如何解释在最近几十年来白宫和议会分别被不同政党所控制的现象呢？事实上，克林顿总统的前两年任期是近1/4世纪来同一政党首次同时控制国会和白宫。那么，是不是很多选民希望有分离的政府，以防止任何一个政党的权力过于强大呢？为了证明这一点，Sigelman和他的同事（1997）对选民进行了咨询，对“国会和白宫被一党控制、被两党分别控制和不介意”的

看法进行了统计。结果表明,39%的人希望两党分享权力,但持这样观点的人中又只有24%的人在总统和国会选举中的确把选票分开投给了不同的党,由此可见,有这种看法并且确实这样做的人比例少于10%。不管选民对权力分配的看法如何,都不怎么会影响他们的投票行为。反之,对个人投票的最佳预测还需要根据其政党认同、问题的偏爱和对候选人的拥戴。

自从《美国选民》发表以来,它的政党认同的观点一直受到各方面的挑战。主要的修正观点认为,投票的选择是受到当前政治和经济现实所影响的,而不是仅仅受像政党认同这样的长期心理趋势所影响的。该观点认为,选民不会习惯性且毫不考虑地年复一年投票给同一个政党的候选人;相反,在选举年中,他们会理性地衡量当前执政者的表现以决定是支持还是反对他所在的党(如 Fiorina, 1981)。个人的政党认同也会受到当前的政治问题和事件的影响而改变,比如战争、犯罪率、经济萧条或者候选人的糟糕表现等(Franklin, 1984; Luskin, McIver, & Carmines, 1989)。这些各种各样的问题累积起来,就会对平衡产生根本性的影响(MacKuen, Erikson, & Stimson 1989; Weisberg & Smith, 1991)。同样的,新的观点也认为在国会选举中政党认同并非惟一的影响因素,相反,如果在类似于社会安全或者其他联邦机构的相关问题上提出有效的措施的话,会对选举更加有帮助(Mann & Wolfinger, 1980)。

不过,相对来说很少的成年选民会改变其政党认同,他们的投票决定也是与此相一致的(Miller, 1992),所以从长期来看政党平衡的改变是不常见的。然而,也有一个例外,就是开始于1952年总统选举的南方白人选民向共和党的转变,这样的转变逐渐地影响到了基本的政党忠诚。在1952年,大约有80%的南方白人选民是民主党员,而到了1994年,只剩了40%多一点了(Miller, 1991;Petrocik & Desposato, 1998)。

二、经济投票

研究者们也关注人们是如何根据现实情况来调整其偏好的。Kramer(1971)观察发现,选举结果跟总体经济情况有强的相关。如果在接近选举年的时候经济表现不佳,总统所在政党一般会失利;而如果经济表现强劲,则支持率仍会比较高。据估计,在总统选举前一年,个人收入每增加一个百分点,支持率就会增加2个百分点(Markus, 1992)。

这一发现显示人们是根据钱袋子来投票(钱袋选举 pocketbook voting)的:当收入增加的时候,就支持执政党,否则就支持反对党。然而,这样的理论并没有从人们自我利益的假设出发,在国家经济不妙的时候有些收入增加的选民仍然反对执政党,这被称为社会热情投票(sociotropic voting),即选民根据总统对国家的表现来评价其是否称职。

很多研究对这一理论进行了检验。大体上,社会热情投票会比较普遍(Kinder & Kiewiet),钱袋选举虽然相对较少,但在统计上却是显著的,也的确出现在美国的总统

选举中,但却相对少地出现在美国和欧洲的议会选举之中(Alesina et al., 1993;Campbell, 1997, Lewis-Beck, 1988)。同样,自我利益(self-interest)对其他的一些政治观点影响似乎不大,例如犯罪和法律、工作保障或者公众健康、战争或者能源短缺等(Sears & Funk, 1991)。这些问题相应地在第6章都有所讨论,即物质上的利己主义在种族和人种问题上扮演一个较不重要的角色。

但这并不是说自我利益就不重要,事实上也确实有一些例外,比如吸烟者比不吸烟的人要更强烈地反对对吸烟的限制,持枪者也更反对枪支控制,那些最主要的纳税人也更倾向于支持削减税收的提案(例如,Green & Gerken, 1989;Sears & Citrin, 1985;Wolpert & Gimpel, 1998),但这些都只是例外情况而已。

自我利益有如此小的影响的确有些让人惊讶,但一般来说人们总是过高地估计了他人的利己程度,Miller 和 Ratner(1998)称这为"自私的荒谬"。在一个实验中,实验条件有两个:献血有15美元的补助或者无偿,然后他们问了被试两个问题:(1) 他们是否会献血,(2) 其他的人是否会献血。结果显示在表15-3中。大部分的人都表示不管是否有回报,他们都会献血,而且回报的增加并没有显著提高他们的意愿。然而,他们远远低估了其他人在免费的情况下献血的愿望,而认为大部分的人都是为了钱才去献血的。简而言之,他们对人们的利己主义行为的期望比人们实际上存在的要高得多。

表15-3 有关"有多少人愿意献血"的统计/(%)

献血的回报	自己愿意献血	其他人愿意献血
15美元	73	62
无	63	33
对利己的估计	10	29

为什么根据自我利益来决定的投票行为相对比较少呢?一种看法认为政府的政策对个人的影响没有足够大,足够直接或者足够清楚,从而难以影响人们的投票行为(Green, 1988;Sears & Funk, 1991),而当影响变得足够大而且清晰的时候,自我利益就会成为强有力的动机了。一个好的例子是1978年加利福尼亚州关于削减税收的13号决议,那些希望有更多存款的纳税人对这一决议的支持明显比较高,尽管其他因素也起着同等重要的作用,例如政党认同、意识形态和种族态度(Sears & Citrin, 1985)。

另外一种看法认为选民更倾向于把自己的收入状况归因于他们自身的境况、能力和努力程度,而不是政府或者总统。如果我们丢了工作,我们会责怪老板,公司生意不好,可能自己缺乏某些技能或者自己比较懒惰。我们通常不会责怪总统或者国会议员。因此,我们没有理由投票反对执政党,因为这些都是因为我们自己做得不够好。但人们却很容易把整个国家的经济表现归因于政治领导人,特别是总统(Feldman, 1982),而那恰好给社会热情投票提供了一个好的理由。

三、一致性和意识形态

在《美国选民》一文中也提出了另外一个观点，认为很少有人会基于太多的政治考量来决定自己的投票行为。首先，大部分公民对目前的政治过程都了解不多：大部分的美国人都不知道参议员任期是6年；大部分人都错误地认为政府在国外的花费比在国内要多；在80年代末，尽管有很多关于美国是否应该支持尼加拉瓜反对派的争论，大部分的美国人甚至都不知道这个国家在中美洲(Kinder, 1998)。

即使很多美国人对政治的细节都不是非常的清楚，他们对政府应该有怎样的表现还是会有一个清楚的偏爱的。不幸的是，这也经常被证明是违背事实的。Converse (1970)年使用虚假态度(nonattitudes)这个词来描述当人们被问到政府应该采用什么样的政策的时候所表现出来的或多或少的随机的反应。当在某个场合询问的时候，他们会给出某个回答；以后再问的时候很多人会有所改变；而当第三次问到的时候，会有跟第二次一样多的人把态度改变为跟最开始一样！

此外，很少有选民会根据意识形态(ideology)来考虑政治问题，譬如自由主义或者保守主义。很少选民明白政治理论家和政治领导人所使用的意识形态的抽象概念的含义(Kinder, 1998)。同时，公众的态度也很少会在不同的问题之下保持一致性(Converse, 1964)。例如，激进的环保主义者并没有促使政府关注儿童保护问题。很多人希望削减赋税，但却反对政府在一些譬如公立学校等的公共开销方面降低支出(Sears & Citrin, 1985)。几乎所有人都赞成每个人都有言论自由这个基本原则，但很多人却不希望见到一些他们不喜欢的团体自由演讲，比如3K党或者纳粹(Sullivan, Piereson, & Marcus, 1982)。这些不一致表明大众对意识形态的低水平的考虑，如果人们在不同的情况下表现不出一致性，那么是不可能有广泛而抽象的意识形态的。

公众投票的不一致性的观点也受到了一些学者的挑战。这些学者相信，公众对政治是采用一种理性的观点来作出反应的。他们认为环境与儿童保护没有什么关系，因此，把它们作为不同的条件进行谈论是无理的；很多希望削减税收的人希望的是政府不要过于浪费，而不是希望削减政府的服务性支出；不受欢迎的团体的演讲自由只有在它们被认为有危险性的时候才会受到限制。不管人们把这些不一致看做是合理还是不合理，毫无疑问的是，它们的确是存在的。

但不管怎样，意识形态的自我认同在政治上变得越来越重要。政党认同与意识形态的关系在最近几十年来变得越来越强——自由主义者成为了民主党员，保守主义者成为了共和党员(Abramowitz & Saunders, 1998)。就是说，作为“自由主义”或者“保守主义”的自我认同——不管这些对人们意味着什么——是对投票决定的一个越来越有影响的因素。年轻的选民越发地从意识形态出发选择自己支持的政党，结果呢，年轻一代比他们的长辈在意识形态上更加的两极分化了，与之伴随的是民主党在一些例如堕胎、少数民族权利和防御花费的削减上比共和党更加的自由化(Miller, 1992)。

此外，对任意的一个问题至少都会有一些人持有坚定的信念，他们被称为该领域中的实事敏感分子(issue public)(Krosnick, 1990)。由于他们能得到比较多的信息，对相应问题也有明显的倾向，因此，对于任何新的政府提议来说，他们都是至关重要的听众。很明显，像立法委员或者议会代表这样的政治精英，他们的政治态度比一般公众要有更强的一致性和更多地基于意识形态(Jennings, 1992)。

个人主义同样也能把选民区分开来。一部人认为每一个个体都是独立的，并且应当接受那些在他们努力与他人的影响之下的结果；而另外一部分人认为社会要对其所有成员负重要的责任，并且要付出超过个人能够做出的贡献(Feldman, 1998; Kinder & Sanders, 1996)。像在前面的章节所提到的，欧洲的主流文化更倾向于个人主义，而亚洲文化则更倾向于集体主义(Triandis, 1995)。一个相关的价值尺度是平等，尽管美国人很支持给所有的人平等的机会，但他们在平等受益或者财富的再分配上表现得非常不同。对平等价值的程度的看法不一样，也对政治偏向造成本质的影响(Feldman, 1988; Kinder & Sanders, 1996)。

15.2 政治社会化

跟很多东西一样，我们的政治生活开始于年轻时代。基本的政治态度，比如政党认同、基本的社会和道德价值、种族态度和其他的重要的态度都是在成年之前形成的(Hyman, 1959)。因此，有必要去分析一下成年之前的政治社会化过程(political socialization)。

一、早期的获取

态度的学习过程跟其他性格是一致的，在第5章中有过描述，就是一个联想、强化和模仿的过程。《美国选民》认为，政党认同在成年期之前就发展起来而且显著地受到家庭的影响，大部分的成年人在多年以内都不会改变他们的政党认同。尽管近些年来在这个问题上的研究比较多，但这个基本结论至今仍被认可。

因此，我们可以把政党认同作为一个出发点来考察政治社会化的过程。美国的一个调查计划显示，高中生的政党认同很容易偏向于其父母的认同，只有约10%的人有相反的认同(Jennings & Niemi, 1974)。在此之前的类似的调查也得到了相同的结论，83%的中学生跟他们的父母支持相同的总统候选人。然而，父母跟其子女的一致性在其他的方面会低得多，例如，在关于“政府人员”的可信程度上，学生会尽可能地跟他们的父母不一致。

为什么父母有时候对孩子的态度有影响，而有时候又没有影响呢？最主要的原因是，父母的那些清晰而且重复的行为会对他们的子女有最大的影响。例如，92%的学生能够在选战最激烈的时候准确地报告他们的父母支持哪一位候选人(Niemi, 1974)。

在那些经常出现而且选择比较简单和固定的问题上，父母对子女的态度影响最大，比如政党偏爱和宗教信仰；而在那些很长时间才出现一次的选择上影响很少，比如对阿根廷和公制单位的态度等。对子女有最大政治影响的父母很可能自己就是最政治化的，他们经常看政治新闻，同时也通过各种方式参加政治活动(Beck & Jennings, 1991)。例如，60 年代学生运动的最激进分子与其父母的政治态度非常一致；同时，大部分人也因为这种非常强的政治社会化而强调对自己信念的坚持(Braungart & Jennings, 1991)。

但是孩子们是怎样、在什么时候形成自己的政党认同的呢？难道这仅仅是一个饭桌旁的仪式，比如父母说："我是共和党员，你也是共和党员，毫无异议"？如果是这样的话，那么就会是一个非理性的、无意义的过程，就会跟政党为了求得支持而实施的措施和表现没有关系了。

近来的证据表明，在政治社会化的过程中，现实世界的政治比父母的命令要更加有用。事实上，政治事件本身可能是触发社会化过程的催化剂。为了对此进行检验，Sears 和 Valentino(1997)在 1980 年的总统选举中对年轻人以及其父母进行了一个三轮的调查，第一轮调查是在总统选举前的 2 月份，第二轮是在马上就要进行选举的 10 月份，第三轮是在选举结束后一年。结果大致表明，在选举战中，也就是第一和第二次调查之间，政治气氛是最强的，也就是说，年轻人的政党认同在这一段时间内得到了最大的加强，有好几个因素表明了这一点，比如政党认同随时间的稳定性(两次调查的回答是否一致)、对总统候选人的偏向是否一致等。

事实上，总统选举显著地加强了年轻人的政党认同，像在图 15-1 所显示的那样，总统选举后他们的态度显著地比选举前要稳定而且一致。在选举后一年之内没有出现这样的结果，而在选举过程中得到的态度调查的结果跟选举也是很相关的(图中没有显示)。对于成年人来说，他们的政见已经比较地固定了，在表格中也没有显示出什么显

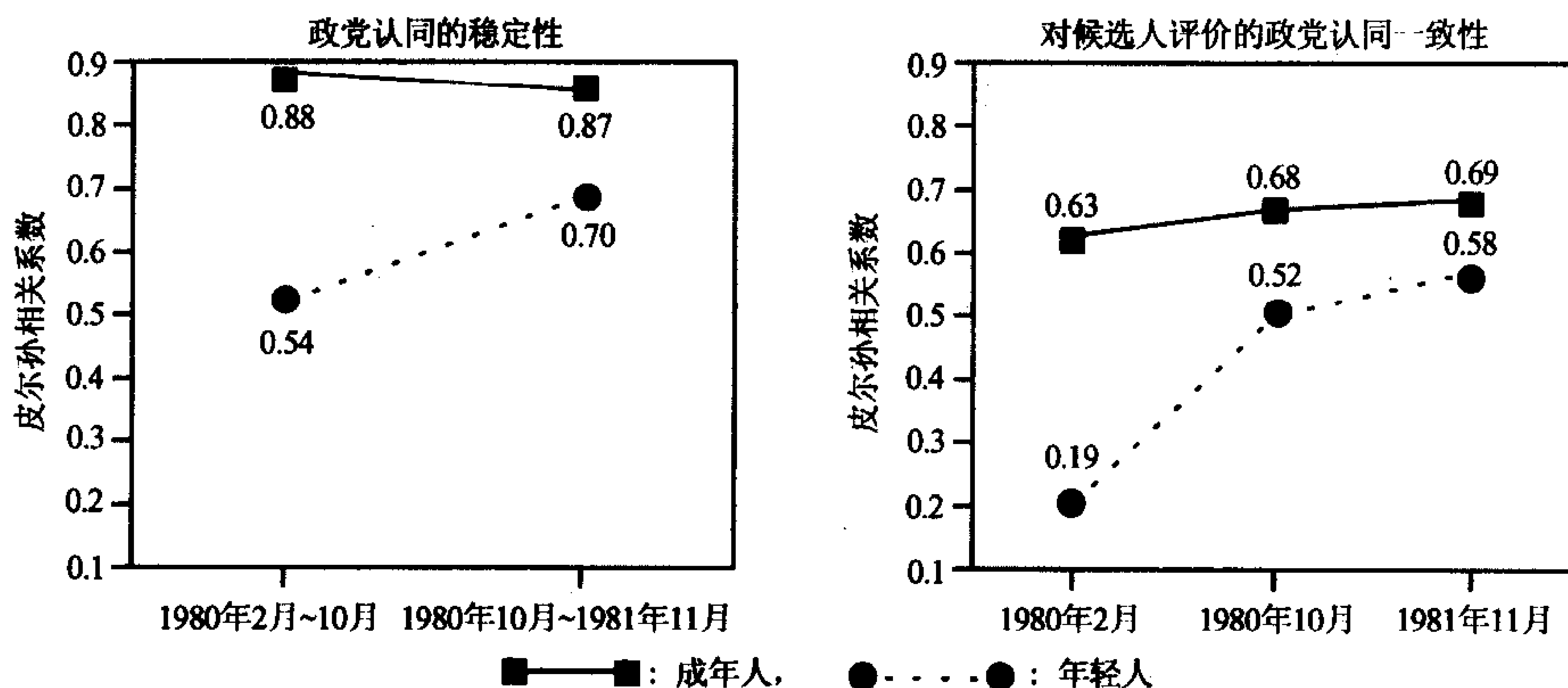


图 15-1 总统选举对态度形成的作用

引自：Sears & Valentino, 1997, p.54.

著的结果。这表明,热热闹闹的选举给年轻人的政党认同的塑造提供了一个很好的机会。一个后续的研究表明,对于那些在选举中有最多参与机会的年轻人来说,他们的态度的社会化程度最强(Valentino & Sears, 1998)。因此,可以说像选举这样的政治事件对于社会化过程是很关键的,因为它增加了人们的交流,而这些讨论则加强了年轻人的态度。社会化不会发生在政治真空中。

二、持久性

这种早期的影响是否会像《美国选民》所描述的那样,会相伴一生呢?有三个假设可以进行对照:(1) 持久性(persistence)——成年前期的态度会在以后的人生中或多或少得以保留(或者随着时间流逝反而得到加强);(2) 关键年代(impressionable years)——我们的态度在青年后期或者成年早期保持一种不定的可变的状态,这个时候我们离开父母,开始建立对自己的认同,不过,态度不会有太多的改变;(3) 终生开放(lifelong openness)——基本的态度在一生中是可能改变的(Sears, 1989)。

多年以来对个体政治态度的纵向研究给这些假设提供了很好的检验机会。结果发现,基本的政治态度,比如政党认同、种族偏见和政治的意识形态等,在成年期之后不会有太大的改变。举个例子,在加利福尼亚做的一个大样本的调查发现,从 1940 年(平均 30 岁左右)到 1977 年,尽管有一小部分人转向了共和党,但大部分的人都一直没有改变他们的最初的政见(Sears & Funk, 1999),这些都显示在表 15-4 里面。在其后进行的全国取样的研究中,尽管取样的时间间隔相对短了一些,但结果是比较接近的(Converse & Markus, 1979;Green & Palmquist, 1994;Jennings & Markus, 1984)。

表 15-4 政党认同的稳定性(1940～1977)*

1940	1977			
	民主党员/(%)	独立/(%)	共和党员/(%)	总共
民主党员	62.2	6.7	31.1	36
独立	28.6	17.5	54	13.8
共和党员	10.5	7.4	82.1	50.2
总共	31.6	8.6	60	100

*:一共 456 个案例。

引自:Sears & Funk, 1990.

同样地,60 年代的学生运动积极分子在多年以后仍然坚持他们原来的政治信念。例如,20 年前到南部帮助美国黑人进行投票登记的白人公民权利工作者到现在仍然认为各民族的进步是最重要的政治目标,在各种政治问题上他们也始终坚持自由主义或者人们的基本权利(Marwell et al., 1987)。另外一个研究使用的是 1965 年全国性的高中生面试数据(Jennings, 1987)。当在 1973 年进行再次面试的时候,那些已经参加过至少一次抗议活动的学生,显著地更多地成为左派;当在 1982 年再次进行面试的时

候,尽管已经过去20年了,这些学生也还比那些没有参加抗议活动的学生更崇尚自由主义,具体情况可在表15-5中看出。

表15-5 在1965~1973年之间有没有参加抗议活动呢?

	抗议者/(%)	非抗议者/(%)	差异/(%)
政党认同:民主党员			
1973	78	46	+32
1982	74	43	+31
意识形态:自由主义者			
1973	83	45	+38
1982	63	28	+35
总统投票:投共和党			
1972	17	67	+50
1980	19	62	+43
联邦政府在综合大学的角色:支持			
1973	78	53	+25
1982	47	24	+23

引自:Jennings, 1987.

当年轻人上大学的时候,一些潜在的改变是比较有意思的。青年人从小跟父母和童年时候的朋友一块,而当上了大学以后,会接触到一些新的观点和不同类型的人。在一些情况下,会有一些较大的影响,一个经典的例子是Theodore Newcomb(1943)对柏林顿大学学生的研究。这个位于佛蒙特州的女子大学规模比较小,在30年代的时候比较崇尚自由主义。大部分的学生来自于富裕的、保守的家庭;事实上,在她们的家长里面,共和党员跟民主党员之比超过了2比1。学生入学的时候跟其家长的观点基本类似,而当学生在学校里面学习的过程中,学校的主流文化使得更多的学生成为自由主义者。毕业的时候,很多人从共和党"背叛"到了民主党,而从民主党"背叛"到共和党去的人却几乎没有。

当学生们离开了学校之后她们的态度发生了什么变化呢?是新的自由主义继续保持呢还是回归到他们父母的保守主义呢?事实上,后续的研究发现,即使在毕业了50年之后,她们的政治偏向仍然"不可置信的稳定"(Alwin Cohen, & Newcomb, 1991, p.154)。影响她们态度是稳定或改变的最主要的因素是她们毕业后所进入的社会环境。刚毕业的柏林顿女校友一般会找一个自由主义的丈夫并结交自由主义的密友,在1940年、1960年和1980年的总统选举中,有大约85%的选票跟她们的丈夫是一致的,而且仅仅只有10%多一点的人报告说,她们最好的朋友跟她们支持的不是同一个政党。如果她们有跟她们看法一致的丈夫和朋友,她们的政见在很长时间内都保持得非常稳定。那些偶然向共和党回归的现象也是因为她们所嫁的丈夫的职业的关系,比如

说一个银行家，导致她们就进入了一个政治保守的天地中。

柏林顿学生的经历比一般大学生的情况要更加生动，尽管如此，类似于政党认同和种族态度等基本态度在成年早期的显著变化是非常普遍的，因为这些态度在此之前并没有完全的定型。例如，在 60 年代后期，一些年轻人的政党认同随着一些主要的政治事件发生了改变，比如越南战争或者种族冲突(Markus, 1979)。当年轻人身边的政治情况发生改变的时候，这些态度的改变是很可能的。所有这些都更多的倾向于支持"关键年代"的假设。

15.3 群体冲突

今天，政治群体里面有一些让人感兴趣的地方，比如种族和性别冲突。显然，在人们对待乘坐公共汽车、对黑人政治候选人的评价和一些看起来不像种族问题，比如福利、税收和政府开支削减等问题上，种族态度显然扮演一个重要的角色(Kinder & Sanders, 1996)。在第 6 章已经讨论过了，关于这些种族态度是源于成年早期还是对现实中群体之间关于权力、地位和金钱的冲突的反映，至今还存在争议。但大部分人都同意种族态度在政治中的重要性(也有例外，见 Sniderman & Carmines, 1997)。

一、性别差异

女权运动和女性角色在战后社会的很多变化，增加了人们对政治领域的性别冲突的注意。事实上，在政治态度上性别差异已经变得越来越占支配地位了。女性现在更加倾向于自由主义，也更多倾向于民主党。此外，女性现在更加关注于扩大社会服务，而更少关注战争和军事压力的使用(Mueller, 1988)，这些差距通常被称为性别差距(gender gap)(Mueller, 1988)。这一现象不仅仅在美国发生，也发生在联邦德国和丹麦(Rusciano, 1992; Togeby, 1992)。

目前最有力的证据显示，政治上的性别差距主要是因为女性对使用暴力的厌恶，包括战争、建立一支强大的军队、死刑或其他一些对犯罪的苛刻惩罚(Mansbridge, 1985; Smith, 1984)。随着时间的推移，其他一些问题变得更受瞩目，譬如，教育和堕胎合法化这样的问题似乎在吸引女性参政方面变得更加重要了(Schlozman et al., 1995)。堕胎、性虐待、儿童关爱和父母离异等问题在当女性投票给女性候选人的时候变得特别重要(Dolan, 1998; Paolino, 1995)。

今天的性别差距要显著地比 30 年前要大，为什么会变大呢？首先，是因为男性和女性的变化，女性在总统投票、议会选举和政党认同上已经变得倾向于民主党了，而同时，男性在上述三个方面却变得更倾向于共和党(Costain & Berggren)。

不管如何，更多的研究还是集中于女性的改变上的。有一种看法认为妇女社会地位的改变增加了她们的群体认知。今天，妇女受到了更多的教育，也有更多的妇女参加

了工作。而由于较低的生育率和更多的雇佣保姆,她们也不用花那么多的时间来照顾孩子。这些家庭和工作岗位上的改变可能会增加她们对性别不平等的感知,也因而更加支持那些关注女性权益的、自由主义的政治议题(Gruin, 1985;Klein, 1984)。

从这一假设我们可以看出,那些年轻的、单身的和受过良好教育的工作女性跟那些比较传统的妇女,如家庭主妇和年纪大的、已婚的和教育程度低的妇女做比较,前者对性别差距更加关心,而且她们会更可能去支持那些帮助孩子、老人和其他弱势群体的议题,并反对政治和军事压力的使用(Conover & Sapiro, 1993;Sears & Huddy, 1990)。同样,那些自认为是女权主义者的女性在政治上比男性和其他非女权主义的女性更加倾向于自由主义(Conover, 1988)。

尽管从女性开始投票到现在已经有 80 年了,但在政治上女性的声音仍然没有男性那么强,自然,女性的投票率跟男性是差不多的(Schlozman et al., 1995)。但是,女性在其他方面的参与却没有那么积极,比如竞选或者与地方事务的接触等(Verba et al., 1997),这些都减少了她们的政治影响力。原因并非因为女性忙于照顾家务或者忙于工作,跟女性有没有孩子也没有关系,主要的问题是,女性并不如男性那样关心政治。在一个大型的全美国调查中,报告自己喜欢政治讨论或者经常关注报纸上国家政治政策的女性显著比男性少。不过对那些跟男性一样对政治感兴趣的女性,政治参与感也是同样强的(Verba et al. 1997)。因此,女性在这方面的确有了显著的进步,但显然还有一段路要走。

二、政治容忍

政治生活中冲突是不可避免的,但人们能容忍多大的冲突呢?美国宪法保证了每个人自由演讲的权利,而不管观点是否让人厌恶。然而,我们在第 5 章可以看到,人们容易倾向于抵制和贬低那些跟他们普遍想法完全不一致的信息,因此,我们可能天生有一种压制那些我们不喜欢观点的自然倾向,而这与《权利法案》的规定是不一致的。事实上,今天的保守派仍在谴责左派坚持“政治正确性”而不允许在学校园里传播保守观点的做法。在战后的麦卡锡主义时期,校园里的共产主义者、社会主义者和无神论者通通都被解雇了,因为当时认为他们的观点是破坏性的。是不是人们只允许那些他们所支持的人的言论自由呢?

早期的证据是让人气馁的。在战后歇斯底里地反对共产主义的高峰期,在全国性调查中 2/3 的被调查者认为不应该允许共产主义者在公共场合说话,3/4 的人认为应该剥夺共产主义者的公民权(Stouffer, 1955)。尽管在数字上看会少一些,但对社会主义者和无神论者的看法也还是差不多的。

在 70 年代末,John Sullivan 和他的同事(1982)也发现人们不愿意把全部的公民自由给予他们讨厌的群体。被调查者首先被问及什么群体他们最不喜欢,然后是关于该群体的演讲自由。少于一半的人同意给予他们最不喜欢的群体以演讲自由,而跟是否

是纳粹或者3K党无关。而且,如果该群体他们越不喜欢,对它们的容忍就越少。因此,对公民自由的限制事实上是因为引起了人们的厌恶或者该群体存在着问题。这种厌恶,就好像有些人不喜欢同性恋一样,可能是来自于人们认为该群体会带来不一样的生活方式的认知,或者是一种认为该群体存在威胁或者危险的认知。例如,对共产主义者的演讲自由的支持在50年代达到了最低点,而这个时候共产主义正被广泛地认为是非常危险的。随着跟苏联关系的缓解和反苏维埃宣传的减少,在80年代末对他们的容忍性最终达到了一个比较高的水平(Mueller, 1988)。

大部分的调查都发现对抽象的、一般性的自由演讲原则的支持,几乎所有人都同意"不管观点如何,每个人都有言论自由"的观点(McClosky & Brill, 1983)。主要的问题则存在于把这些基本原则应用在不受欢迎的群体的具体行动中,比如说允许一个纳粹分子在市镇里踏着正步从这头走到那头。然而,对这种具体的公民自由的支持比对抽象的民主原则要高(Sullivan et al., 1982)。此外,年轻和受过更多教育的人一般来说有更高的容忍性。

最显而易见的解释可以把以下两项发现联系起来:人们学会了民主原则,而更重要的是,随着他们知识的增长,给他们提供了理由。那么他们就能够控制自己对不喜欢的人和群体的自发的厌恶。像我们在第6章看到的一样,受过教育的人们能够对产生负性印象的群体采用上述的做法。但当敌意增加的时候,就好像在冷战中对待共产主义者一样,纯粹地对抽象的民主原则的支持并非总能保证对具体事例的有效支持。毫不令人惊讶的是,美国公民自由协会的座右铭是"自由的代价是永恒的警惕"。

15.4 大众传媒和政治说服

政治心理学上另外一个受到关注的领域是大众传媒在政治上所扮演的角色。每一个人对总统出现在电视上、晚上看电视新闻,阅读报纸和杂志,或者选举前大量的宣传广告都已经很熟悉了。我们生活在一个电视的时代,我们跟电视打交道的时间比我们相互之间打交道的时间还要多。有时候,除非电视上有报道,我们会觉得没有什么重要的事情发生。人们的政治态度是否像预料中的那么受电视的影响呢?

一、有限的效果

对大众传媒的研究经历了三个阶段。第一个阶段开始于20世纪20到30年代,收音机在西方世界广泛使用,伴随新闻影片的有声电影成为大众消遣的一种方式。在这一时期,具有超凡魅力的政治人物,像希特勒、墨索里尼、丘吉尔和富兰克林·罗斯福,不仅仅通过大字报,也通过收音机和新闻影片影响了大批的公众。这些领导人似乎像有魔力一样指挥着人民大众,尽管社会科学家没有进行什么经验分析,他们仍认为通过这些渠道传播的消息是特别具有说服力的。为什么呢?他们认为听众是容易被俘虏的、

专心的和容易受骗的(Institute for Propaganda Analysis, 1939)。

这种看法增加了对媒体影响力的更加系统的检验。第二个时期的研究主要是对大众传媒影响的系统的研究,同时使用了新的社会舆论调查的方式。我们已经提到过了在1940年选举中对投票所做的研究,其结果是竞选过程对支持率没有什么大的影响(Lazarsfeld et al., 1948),支持率的改变跟在大众传媒上的曝光率没有什么联系。每一个候选人都主要跟自己的支持者进行交流,这个现象被称为选择性曝光(selective exposure)。事实上,跟朋友、同事和亲属的交流比大众媒体的宣传对态度的改变更有帮助。从这里得到的主要结论是投票决策是一个"社会经验",传媒的作用只是加强了以前的想法,而不是把人们从这一方转变到另外一方。在40年代和50年代的大量研究也得到了类似的结果(Klapper, 1960)。这被认为是跟最小效应模式(minimal effects model)相匹配的。

在目前的阶段,对媒体在政治上的作用又重新开始受到了重视,很多人相信电视特别具有说服效果,而认为过去的最小效果模型已经过时了,好几个证据支持这一改变了的看法(见 Ansolabahere, Behr, & Iyengar, 1993)。美国公众从表面看来对电视非常地投入,根据推测,成年人花在电视上的时间跟工作一样多。跟政治相关的电视使用已经达到了炉火纯青的地步,竞选顾问也成为了制作这些政治商品的专家,候选人雇佣相关的高手来塑造自己在大众前面的正面形象,使得公众更喜欢他。在这个新的电视世界中,选择性曝光已经没有了障碍,因为跟政治有关的东西充斥在主要的时间段,电视新闻囊括了竞选的各个方面,电视辩论在听众面前展现出所有的候选人,电视名人比如 Larry King 和 Oprah Winfrey 也会跟候选人一道出现在他们的娱乐栏目中。

但即使是今天,也很难找到一个传媒成功地改变了大众态度的例子,很多关于媒体说服力的例子在经过仔细研究后就会发现基本没有什么影响了。例如,目前政治方面最吸引观众的栏目就是在主要总统候选人之间进行的电视辩论,在1992年的总统竞选中,大概有9千万人次观看了那3场电视辩论(Zaller & Hunt)。1980年在总统竞选投票前一周举行的卡特与里根辩论被认为对里根的最终胜利产生主要的作用。然而,根据CBS新闻调查在辩论之后的民意测验表明,辩论只是把7%的卡特的支持者拉到里根阵营而已。在秘密竞赛中这样的改变是重要的,但不能说是重大的。在1998年,克林顿总统因为性丑闻在电视上三次露面:1月份,否认该丑闻;8月份,在见大陪审团的时候露了面;10月份,那时候在大陪审团面前的证词被播放。这些都吸引了大量的观众,然而不管克林顿所谈论的东西如何令人讨厌,他的支持率却一直有轻微的提高(例如 Zaller, 1998)。

在90年代中期一般认为电台评论是最有影响力的。大部分的评论主持人都相当的保守、反政府和愤世嫉俗,而且常常是怒气冲天的。他们中最有名的是 Rush Limbaugh,他对1996年美国新罕布什尔州共和党人 Pat Buchanan 的出人意料的胜利的抨击可以作为一个检验传媒效果的有趣的例子。尽管大部分的观察家都认为两者都很保

守，但 Limbaugh 认为 Buchanan 的一些立场完全是伪装的自由主义。这些给我们提供了一个检验他的说服力的独一无二的例子。在那段时期内进行的一个研究表明，人们的确对 Buchanan 更加不喜欢了，但那些听了 Limbaugh 评论的人并没有显得比没有听的人更加地不喜欢(Jones, 1998)。

这些例子都表明大众传媒仍然面临着要努力改变人们态度的障碍。首先，低的曝光率是一个问题，需要影响公众态度的人知道，他们最重要和最困难的问题是要跟他们想影响的人接触。例如，电视新闻一般认为是有影响的，因为很多人看。但的确这样的吗？一个研究发现，在一周的每个晚上，平均只有 23% 的成年人观看了某个频道的新闻，大部分的成年人(53%)在两周的时间内一次都没有看过(Robinson, 1971)。另外一个研究显示，即使是这些看了的人都并非看得那么仔细，看了新闻的观众在当天晚上平均只能记得住其中的 6% 的事件(Neuman, 1976)。本地新闻会有更多观众，但相对会少一些“重要新闻”，取而代之的是一些犯罪、天气、体育和人们关心的问题的报道。特别的消息来源，像 PBS 和 CNN 等的观众群体都很小。

像总统辩论这样的主要政治事件似乎是个例外，但公众的注意力是不会始终被其吸引的。例如，在 1976 年，8 千万的人观看了 4 场辩论中的第一场，但只有少数的人观看了超过两场的辩论，只有 1/4 的人自始至终看过辩论(Sears & Chaffee, 1979)，更多的人宁愿去看电视幽默剧、橄榄球比赛或者一场好的电影，而不愿意去听一场政治演讲。

第二个问题是即使一个人了解了其中的一些信息，但离改变自己的政治观点还有一个很大的距离。譬如，1992 年有大约 9 千万的人观看了第一场总统辩论，根据观众的评论，似乎 Ross Perot 的表现比布什和克林顿要好，他的公众支持率在第二天增加了 4 个百分点。尽管他也被认为是第三论辩论的“胜者”，但结果是支持率只增加了 1 个百分点(Zaller & Hunt, 1995)。

为什么增加得那么少呢？仔细分析 1980 年里根和卡特的辩论能够给我们提供一些线索。像更早前提到的那样，大家众口一词的认为里根“赢”了该场辩论，而且该胜利在最后的选举中发挥着最为重要的作用。民主党人和共和党人都在观望，因此没有所谓选择性曝光的问题，但在两者的评价方面他们存在巨大分歧，只有 10% 原支持卡特的人认为里根“获胜”，也只有 5% 的原支持里根的人认为卡特“获胜”，新出现的现象似乎总是跟当前的态度不一致，而且很难对其进行大的改变。

很多表面上显示出来的态度不是民众的“真正态度”，这似乎是对大部分的大众传播工具的反应，为什么会这样呢？这是因为那些能吸引大量选民的传播工具会面临很多意志坚定的、忠诚的观众。同样，总统选举花费了大量的广告费，但即使是最好的广告也必须面临态度忠诚的人。像在第 5 章提到的一样，当人们不能再疏忽的时候，为了保证认知一致性，人们倾向于改变应对的方式，而不愿意改变态度。人们抗拒那些跟自己所持有的观点不一致的意见，贬低那些相反信息的来源，歪曲候选人的情况，使得跟

自己的偏好得以保持一致。与此形成鲜明对照的是,很少有人听说过民主党的候选人会竞争成为某州副州长,所以几乎所有的选民都很有可能被影响。但因为竞选双方都没有足够的广告经费,因此,选民还没有来得及对竞选的广告瞄一眼,竞选已经结束了。

因而,在政治和公共领域,任何信息对潜在选民的影响通常是比较小的,同样,由于相对少的注意,整体的态度改变也是不太可能的。而即使是对那些在观望而且密切注意的人来说,他们为了抗拒被说服,也宁愿改变应对方式而不愿改变态度。

二、战胜困难,说服公众

任何事情都有例外,不是所有的政治事件都会受到忽视的,也不是所有的政治工具都面临着很大的抗拒。

1. 大量曝光 政治事件在公众面前频繁曝光会有很大的影响。例如,肯尼迪总统遇刺之后,美国的三大主要电视新闻网在四天内连续不断地进行了报道。它们的报道包括总统所送往的医院,他的继任者——Lyndon B. Johnson 的宣誓,刺客 Lee Harver Oswald 的谋杀计划,能源供应,阿灵顿国家公墓前的送葬队列、葬礼、华盛顿街道上的游行队伍,无数名人的回顾和会面。在这些事件的报道上新闻网络平均花了大概 70 个小时(Rubin, 1967),而对这些报道美国的成年人平均观看了 34 个小时。

在大量的曝光中,感情因素有特别重要的效果,根据在肯尼迪死后一周所做的调查(Sheatsley & Feldman, 1965),53%的人说曾哭过,30%的人说他们比大部分的人要伤心(只有 8%认为比大部分人更不伤心),只有 19%的人说他们表现得“几乎跟以前一样”(Sheatsley & Feldman, 1965)。

态度的改变也是让人印象深刻的,在刺杀前,肯尼迪并没有被认为是一个特别突出的总统,他在总统竞选中险胜,公众认为他不会比其他总统做得更出色,历史学家说他仅仅比总统的平均水平高那么一点点。然而在遇刺后的调查中,一半人认为他是美国历史上最出色的两位或者三位总统之一,只有 2%的人评价他“稍微比平均水平低”。如果仅仅认为是刺杀事件本身引起了这些改变,而跟电视的大面积覆盖没有关系的话,那绝对是一种错误观点,事实上,大家都公认这一事件能成为美国历史上最值得纪念的事件之一,电视的覆盖起了最重要的作用。

媒体对国内丑闻的报道同样也能吸引公众的目光,引起总体的态度改变。当尼克松总统在 1972 年连任成功的时候,他的政治生涯也达到了最高点,但是,他逐渐的被牵扯进掩盖同伙进入民主党总部大楼窃听的丑闻之中,他的大部分高级助手都被牵扯进水门丑闻中而锒铛入狱,他也最终成为美国历史上第一位辞职的现任总统。当尼克松的私人谈话被公之于众后,马上成为了头条新闻,该谈话揭露了尼克松在掩盖事实上的积极参与。在传媒公布了这一“证据”之后 3 天,希望对他进行弹劾的人增加了 15%(Laing & Stevenson)。这些态度改变使得他失去了国会中主要的共和党联盟的支持,从而被迫辞职。

总统辩论是最吸引眼球的政治事件之一。然而，像早先所提到的一样，它的作用仅仅是加强了原来的偏爱而已，这不会太让人惊讶。总统候选人都是些很老到的政客，他们用隐晦的事实、专业的名词和含糊的话语来面对公众，一般人很难看出一方或另外一方的优点到底是什么，因而会很自然地遵循原有的偏爱。克林顿总统和莫尼卡·莱温斯基的关系虽然在一年多的时间内受到了公众的极大关注，媒体也进行了大量的曝光，但公众对他的态度基本上没有什么改变，说明媒体的说服效果的确是有限的（Ladd, 1998；Zaller, 1998）。

不过，有时候尽管直接的公众曝光仍然没有开始，但记者们对总统辩论的报道范围仍然会有效果。他们的报道范围一般聚焦于"谁获胜"上（Lang & Lang, 1984；Sears & chaffee, 1979），而且有时候媒体对于究竟谁取胜会有很强的一致性。例如，在1988年总统选举时布什和 Michael Dukakis 的第二场辩论之后，马上进行了一个调查，结果显示，认为布什赢得了该场辩论的人比认为 Dukakis 获胜的人多了14%。然而，在该场辩论中 Dukakis 被问到了一个让人气愤的问题，即如果他的妻子受到性侵犯的话他会怎么反应。媒体一致认为他回答得很机械而且没有感情，因而从一般角度来看他输了该场辩论，从而它们一致宣布布什是"胜者"。在4天之后进行的调查表明，在媒体判决之后，认为布什获胜的人比认为 Dukakis 获胜的人多了44%（Lanoue, 1991）。而在2周后，如表15-6显示，共和党人、独立选民和很多民主党人认为布什取得了压倒性的优势，这一现象在另外一些比较著名的例子中也发生了。因此，政治争论既可以增强先前的观念，同时，如果媒体有一致看法的话，也能使舆论倾向于它们认为获胜的候选人（Lanoue, 1992；Schrott, 1990）。

表 15-6 有关"1988 年第二轮总统辩论谁获胜?"的统计/(%)

	辩论后马上进行的调查			两周后进行的调查		
	民主党员	独立选民	共和党员	民主党员	独立选民	共和党员
布什	8	19	75	26	54	86
没有人赢	40	43	16	19	21	10
Dukakis	52	38	9	55	25	4
总共	100	100	100	100	100	100

引自：Lanoue, 1991, p. 85.

同样，突然发生的国际冲突也会吸引大众传媒的注意。很让人惊讶的是，即使这样的危机显示出国家和总统的无能，公众对总统的认同度却反而会上升。1961年中央情报局入侵古巴的猪湾遭到了羞辱性的失败，但肯尼迪总统的认同度反而增加了。老布什总统在海湾战争中对伊拉克的激烈反应至少使得他在战争期间的民望大大升高了（Parker, 1995），而克林顿总统在1998年底对伊拉克的轰炸也同样在某种程度上提升了民众对他的工作的认同度。在1950年到1985年期间，如果总统对国际危机的反应能够上新闻头条，他的工作认同度会平均提高8个百分点（Oneal & Bryan, 1995）。

最初的时候,学者们把这种公众认同度增加的现象形容为旗帜聚集效应(rally round flag effect),而且把其归结为爱国心:当美国受到挑战的时候,美国公众会成为总统的坚强后盾(Mueller, 1973)。然而,Brody(1991)分析发现,如果很多卓越的领导人反对总统的行动,而且行动的后果也不好的时候,民众就不会起来支持总统了。在1986年,伊朗门丑闻被揭发之后,民主党对里根总统和政府进行了尖锐的批评,里根的支持率有了显著的下跌,他原来支持者中的1/3不认同他的总体表现(Brody, 1991)。然而,更常见的情况是两党的领导人都支持总统在重要国际危机中的行动,如果是这样的话,根据Brody的分析,不管结果如何,人们都将坚定地支持总统的行动。在1990年,布什总统对伊拉克入侵科威特做出了强烈的反应,而民主党也减弱了对总统的批评。结果是,当战争爆发之后,旗帜聚集效应出现了:对布什总统的反应的认同度上升了28个百分点,而对他工作的认同度上升了18个百分点(Mueller, 1994)。

电视在聚集效应上所扮演的角色可以根据前面的叙述猜出来。当1986年里根总统因为恐怖分子的行动而下令对利比亚进行轰炸的时候,在电视前面观看他的演讲的人是最有可能支持这一行动的人(Peffley et al., 1995)。然而,那些已经是他的支持者或者支持使用武力和反对恐怖分子的人最有可能认同里根总统的轰炸命令和他的工作表现,该事件和他的演讲很容易巩固观众原来的态度。

另外一种增加曝光率的方式是在其他电视节目之间插播一段30秒的广告,虽然时间比较短,但效果很明显。在几个实验中,Ansolabahere和Iyengar(1995)在常规的新闻节目中间插入了关于议员、地方官员或者总统候选人的短暂的广告片,在那些看过广告片的观众中间,候选人的支持率比在那些只看了新闻没有看广告的人群中高5~10个百分点。然而,跟最小效应模式一致的是,这些广告在候选人所在政党内的态度形成有比较好的效果,但在对立的党内却没有那么成功了。

2. 长期曝光 在对媒体效果的研究中,大部分是针对那种相对短暂的曝光的,比如在某次选举中电视上的单一栏目或者一些特别的竞选广告,然而,很多重要的态度改变是在媒体上长期曝光的结果。有一个研究(Page & Shapiro, 1992)对80个不同的案例进行了调查,在该研究中,每隔几个月或者更长一点的时间就向被试问相同的问题。有一半的案例显示出随着时间的改变,人们的态度出现了系统的变化(通常是适度的),而这个变化是跟与该问题有关的新闻报道的数量和导向有关的。

然而,政治方面长期曝光的效果依赖于政治领导人间意见是否一致。如果双方意见不同,很容易使得人们出现两极分化,而不是使人们的态度朝向一个方向发展;如果政治领导人能差不多达成一致,大量的曝光能够使人们的态度向一个方向转变。

Zaller(1992)做了一些漂亮的模型来描述这一过程。他做了公众对越南战争的看法的调查,结果见图15-2。在1964年,也就是战争早期的时候,美国的两党都支持对越南的干涉,而且如果接触到媒体的机会越多,对战争的支持就越强。而到了60年代末,越来越多的反战游行使得人们越来越分化为支持和反对战争两派。结果是,接触到媒

体机会越多的人分化得越厉害——部分坚定支持在国外用兵的人（“鹰派”）和另外一部分赞成通过谈判来解决国际矛盾的人（“鸽派”）。像图 15-2 所显示的，越多的接触媒体报道，鹰派就越支持战争，相应地他们潜在的攻击性也更强，而鸽派则会越反对战争，相应地也会更反对暴力。

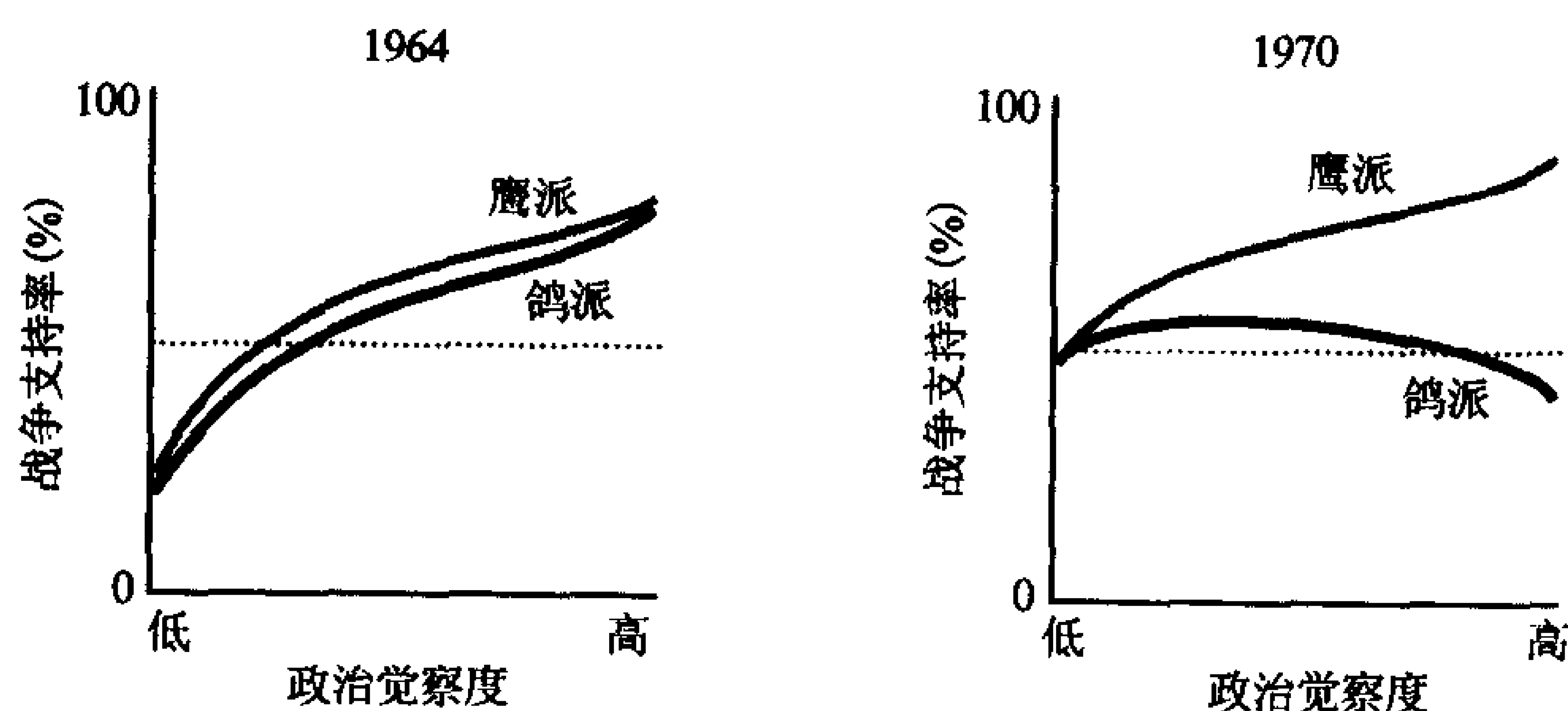


图 15-2 越南战争中的党派分化

引自：Zaller, 1992, p.210.

3. 不坚定的态度 坚定的态度是会抗拒改变的，那么媒体如何克服这个困难呢？不是所有态度都是那么坚定的，对于这些态度来说，媒体就有很大的影响了。对那些新的或者不熟悉的对象的态度——比如一名军人进入政治领域，或者非洲政权的政变——也很容易被媒体的报道所影响。出于同样的原因，当不需要面对政党认同这一障碍的时候，基本的、非党派之争的选举就很容易受到媒体的影响了。

1992 年 Ross Perot 的总统竞选就是一个有趣的例子，他既不是民主党员也不是共和党员，在他宣布参加总统竞选的之前知道他的人也不多。在选举中途，他曾以 37% 的支持率领先当时的总统布什和比尔·克林顿，后来他的支持率下跌了，他也退出了竞选。在 10 月中旬的时候他又重新加入了竞选中，最终得到了 19% 的选票，是自 1912 年以来得票最多的第三方候选人。我们如何来理解他的成功呢？

John Zaller 对 Perot 的选举进行了很好的分析（Zaller, 1994; Zaller & Hunt, 1995）。Perot 在那些直接露脸的节目中进行了大量投资，他经常出现在像 Larry King 和 Phil Donahue 的电话交谈节目中。随着他曝光率的增多，他也开始出现在一些标准的会谈节目中了（像“与新闻见面”，“60 分钟”或者“早安美国”等）。在他竞选的头一个月，大概有 2 千万的美国人见过他，在此期间他也只受到了温和的批评。但在他竞选的第二阶段，跟另外两个候选人一样，他也用新闻媒体进行了铺天盖地的宣传，新闻记者也开始对他的竞选资格进行了苛刻的评论。随着批评的增加，他的民意支持也随之下降。这个新闻报道的“兴起—破产”的循环——开始是上升的、正性的媒体报道，后来是批评——就是那些意外出现的候选人的标准写照。公众的支持率顺从着报道的轨迹，在“兴起”时期增加得很快，然后就跌落到“破产”时期，结果是 Perot 开始失去支持，媒体的批评使得他在公众心目中保持“负性”形象，最终，他也不能取得比开始的时候更高

的支持率。

15.5 媒体新视角

最近的研究已不再仅仅集中于媒体的说服力以及态度改变方面了，而是转向了媒体影响政治的方式上。

一、传播消息

大部分人都说电视新闻是他们政治消息的第一来源，而且媒体在这方面也的确很成功，孩子们在从芝麻街到天气预报的一系列电视节目里面学到了很多东西(Comstock et al, 1978)。如果年轻人看电视或读报纸，那他很有可能了解到很多政治方面的信息，在总统选举期间尤其如此(Chaffee & Kanihan, 1997;Sears & Valentino, 1997)。习惯看电视新闻的成年人对候选人的情况也会比较清楚(zhao & Chaffee, 1995)。同样，选民对总统辩论的关注也会使得他们对候选人的立场有一个清晰的了解(Sears & Chaffee, 1979)。

不过电视的这种功能不应该被夸大，观众一般是不会放太多的注意力上去的。我们提到过 Neuman(1976)的研究，即观众只能记得当晚所看过的新闻的 6%。同样，新闻更加关心的是娱乐方面的消息，即使对选举的报道，更多的也是关于谁获胜、投票比例、广告策略、谁犯了最后的错误这一类的消息(Patterson, 1994)。在 1988 年的初步选举期间，1/3 的新闻都是关于候选人的民意支持的(Ansolabahere, Behr, & Iyengar, 1991)，复杂的政策立场一般不会受到媒体太多的关注。事实上，竞选广告可能比新闻更加有效，尤其对于需要高姿态而且昂贵的竞选来说(Zhao & Chaffee, 1995)。在 1992 年竞选中，那些能够记得某些候选人广告的选民比那些什么都记不起来的人更加了解候选人的立场(Brians & Wattenberg, 1996)。

二、重点议题设定

近些年来，媒体在重点议题设定(agenda setting)上所扮演的角色日益受到关注。那些受到媒体大量关注的问题很容易被认为是联邦政府目前所面临的最重要的事情。在这方面，媒体被认为给政治的讨论设定了议题：不影响公众想要的，而影响公众所考虑的。这在波斯湾危机中公众的反应可以看得很清楚，在伊拉克入侵科威特之前，吸毒、经济和预算赤字被认为是政府所面临的最重要的问题，然而，1990 年 8 月份的入侵马上就占据了几乎所有的新闻版面。根据盖洛普的调查，到 11 月为止，入侵被认为是美国所面临的最关键的问题，而这显示出媒体在议题设定上面的能力(Iyengar & Simon)。

另外一个有趣的例子跟犯罪有关。在 1991 年，一个对成年人的全国性调查显示，只有 1% 的人认为犯罪是目前国家所面临的最重大的问题，而到了 1994 年 8 月，这一

数字变为52%(Hagan, 1995),为什么呢?是不是犯罪率突然之间出现猛涨了呢?的确,从长期来看犯罪率是有上升的趋势,但在90年代初期到中期,重大案件的发生率是下跌了的(Ellsworth & Gross, 1994)。为什么人们会认为犯罪成了一个如此严重的问题呢?很多人认为,这跟媒体对犯罪的报道有关,特别是在当地的电视新闻中。例如,在洛杉矶的当地新闻中,超过一半是以报道一个犯罪事件开始的,报道的案件中78%是属于重大案件,然而,在洛杉矶当地,只有30%的案件属于重大案件(Gilliam et al., 1996)。

这些研究是不是仅仅反映了媒体只对公众担心的问题进行报道,而对公众关注的指向没有影响呢?毋庸置疑,有时是这样的,例如战争爆发的时候。而且,犯罪率即使在20世纪90年代早期较低,对很多人而言它看起来也肯定是个严重的威胁。但是,一些细致的实验发现,不管观众先前的立场是什么,电视新闻更大的覆盖面都会增加对这个问题的关注。在这些研究中,成人观看了一些电视新闻,这些新闻中对某个特定问题的覆盖量根据实验设计而不同。在24小时后进行的问卷调查中发现,这些操纵显著地影响了人们对这些问题的重要性的知觉(Iyengar & Kinder)。

这些实验表明媒体可以为公众设定议题,不过它们不能告诉我们这是否是一个很自然的过程。媒体报道的可能仅仅是政客们正在谈论的问题,或者它们只追逐那些公众感兴趣的话题。这三者其实是一致的,Delton和他的同事(1998)在1992年总统选举期间做的研究显示了这一点。他们比较了公众所认为的"国家所面临的最重要的事情",总统候选人所关注的事情(来自于演讲或发布的新闻),以及媒体中新出现的新闻(比如记者对竞选的报道,与候选人的会面和他们的新闻分析)。表15-7显示的结果表明,尽管媒体比一般的公众要更加关注对外政策和国家防御的事情,但这三者的反应其实是比较接近的。

表15-7 1992年竞选中公众关心的问题与新闻

	公众关心的问题(%)	由候选人导致的新闻(%)	媒体导致的新闻(%)
国内问题			
经济问题	33	35	30
预算与财政	17	18	17
社会计划	19	14	12
其他国内问题	16	15	11
国际问题			
对外政策与防卫	4	12	20
其他	11	6	9
	100	100	99

第一列显示一般公众对美国面对的最重要的问题的感知,另外两列表示新闻报道所关注的内容。
引自:Dalton et al., 1998, p.475.

三、启动

媒体在议题设定上扮演重要角色,因为它们能决定当前什么问题需要考虑,进而,当人们面对政治抉择的时候,媒体也决定了哪些潜在的态度占有最大的权重,这是启动(priming)的另外一个例子。为了证明这一点,Iyengar 和 Kinder(1987)在电视播放中改变了各种问题的重要性,观众一般会根据总统在处理那些电视新闻里比较突出的问题时候的表现来评价总统。例如,当新闻报道能源短缺的时候,观众会凭总统在解决能源短缺问题上的贡献来评价其总体表现。

现实世界中的例子则有布什总统对海湾危机的解决。这一事件受到媒体的广泛关注,在美国采取军事行动之前和战争结束几个月之后,一项研究访谈了一个全国性的样本。在两次访谈之间,对布什总统的评价主要依据的是他在海湾战争中的表现,而对他在更广泛的国际事务处理或者经济问题上的评价则没有什么变化(Krosnick & Gannon, 1993)。至少在那段时期,他的民意基础主要在于他对那场危机的处理上。

像早先提到的一样,媒体能影响公众对犯罪问题的关注,而由于黑人和拉美后裔一般被认为犯罪率更高,因此,电视新闻对犯罪的报道可能会启动种族态度。同样,政治候选人可能会利用黑人的犯罪来吸引白人选民的支持。在这方面最受争议的例子是1988 年总统选举的时候乔治·布什对 Willie Horton 的案例的使用,那时布什正在攻击他的民主党竞争对手 Michael Dukakis,指责他"对犯罪的态度过于宽大",其中他引用了 Willie Horton 的案例。Willie Horton 是一个较轻谋杀的罪犯,然而在他周末从监狱里出来休假的时候,他强暴了一名马里兰的妇女并且攻击了她的丈夫。

Mendelberg(1997)认为,由于 Willie Horton 的案例跟人们心目中的黑人的犯罪有关,因此,布什对这一案例的引用会启动人们的种族态度。为了检验这一点,她让一些学生观看了布什演讲的新闻,其中一个包含布什引用 Willie Horton 案件的演讲,另外一个则毫无种族倾向性,是布什批评 Dukakis 在波士顿港造成过多污染的竞选广告,研究的因变量是被试对一些种族政策譬如政府对非洲裔美国人的支援、对种族平等法案(affirmation action)的支持。结果显示,看到 Willie Horton 的新闻加强了偏见和反对种族政策之间的联系,但是对偏见和非种族相关的自由主义政策之间的联系没有影响。新闻中的种族线索的确引发了种族态度,但只是在种族态度上有更多的政治影响。

四、措辞

媒体影响的重点议题设定暗示我们,一个问题的显著程度对其影响力是非常重要的,它也同时表明,任何问题的措辞也是重要的。措辞(framing)能够使信息的某些方面显得突出。20 世纪 50 年代(Mudler, 1973)公众对美军干预朝鲜战争的态度就是一个经典的例子。当被问到"你认为美国军队进入朝鲜阻止共产主义对南方的入侵是对还是错"时,公众表达了强烈的支持。然而,当"共产主义入侵"被从问题中抹去的时候,

大部分公众都反对干预。显然,“共产主义入侵”的措辞激起了当时强烈的反共产主义感情,导致相当多的公众对军事行动的支持。同样,在80年代中期,公众对建立支持尼加拉瓜反对派反叛基金的态度也由于不用牺牲美国士兵而得到了强化(Lockerbie & Borrelli, 1990)。

在美国的国内问题上,政府使用“有助于穷人”而不是“福利”这样的字眼使得政府相关计划的支持率提高了一倍,其实,它们指的是同样的政策(Smith, 1987)。在另外一系列的实验中,如果电视新闻把三K党集会描绘成自由演讲的问题,则公众对他们的集会和演说的容忍力要比把他们描述成社会秩序的破坏者要强(Nelson et al., 1997)。

另外一个重要的问题是片断式的措辞与主题式的措辞。片断式新闻通过具体例子来反映现实,一般是聚焦于某个个体,而且常常使用该个体的图片。一个好的例子是对无家可归者的报道,一般是会关注一个特殊的无家可归者的困境。相反,主题式措辞用更加一般或抽象的上下文来反映问题,常常用报告的形式来讨论一般情况(Iyengar, 1991)。无疑,电视新闻倾向于采用片断式的措辞,一个原因是时间的限制,另外一个原因是它更加有趣。

这两种措辞会导致观众对社会和政治问题有不同的归因。片断式措辞会使观众把问题解释为公民个体的责任,也就是产生了特质归因;而主题式措辞却会让观众把问题的责任归因于政府或者社会,也就是产生了情境归因。例如,对城市贫困的片断式措辞常包括跟一些接受社会福利的母亲的会见,观众会更多地认为贫穷是由穷人自己造成的,因而对政府的相关政策会支持得更少。报道使用主题式措辞时,常常采用一种政府报告的形式,会引导观众把贫穷解释为社会、经济、政治的结果,从而人们会期望政府承担解决问题的责任(Iyengar, 1991)。

总之,媒体仅仅给予大量的注意而想把问题引入公众的议事日程是不够的,某些形式的报道显然比其他形式更有可能让大众认为某个问题非常重要。Japerson和她的同事(1998)用共和党议会和克林顿总统之间的预算斗争来显示这一点。这场斗争曾在1995年底和1996年初使得美国联邦政府两次被关闭。首先,从1994年到对抗期间,媒体对预算关注的增加导致了在公众讨论中预算问题成为了国家的最重要的问题,这就是标准的议题设定现象。而第二点发现则是:措辞如果是对立双方的“斗争”,而非“讨论”,甚至用“僵局”、“危机”等,问题在公众心目中的地位会非常显著地提高。媒体控制人们“想什么”的能力一部分依赖于它们对问题关注的力度,同时也依赖于对问题的措辞方式。

简而言之,除非通过大量和长期的曝光,媒体一般不会引起主要的政治态度的改变,它的影响效果来自于所提供的信息,来自于它们所左右的哪个问题是重要的,什么态度是首要的,也来自于问题的措辞形式。

15.6 国际冲突

另外一个政治心理学的关注点是国际冲突。在20世纪50年代和60年代,冷战激起了很多对于国际冲突的心理学研究,就好像今天很多工作集中于中东和巴尔干地区一样。特殊危机也是一个值得关注的焦点,例如古巴导弹危机或者1938年的慕尼黑协定,该协定使得希特勒吞并了捷克斯洛伐克的一部分。

我们可以从竞争对手对自己和对我们所持有的印象来开始分析,这些印象包括对国家、政治领导人和人民的印象。例如,在冷战时期,美国决策者们是否认为苏联政府对美国持有根本的敌意呢?同样,我们也对苏联决策者对美国领导人的看法感兴趣。

一、敌方印象

社会心理学家对偏见尤其感兴趣。首先,人们似乎喜欢有一个外国敌方,从而充满感情地发展出一个敌方印象(enemy images)。认知一致性理论(第5章)认为,为了与基本态度一致,知觉会有一定的歪曲。当人们坚定地认为另外一个国家是敌人的时候,他们的许多其他知觉也会与这种基本印象一致。例如,在海湾战争期间,美国决策者很容易认为伊拉克总统萨达姆·侯赛因是一个野心家,他残忍、无情而且狡诈,只有在强大压力之下才会接受和平解决方案。一般说来,敌人在人们心目中的印象就是心怀不轨、非正义和有邪恶的特质(Finlay, Holsti, & Fagan, 1967)。

群体自利偏差(group-serving biases)也是现实中会出现的一种现象。对敌方的印象会造成对本方行为的正性评价和对敌方行为的负性评价,这在解释侵略行为或人道主义行动的时候都有所体现。首先,我们一般会认为己方军队的行动是防御性的,敌方军队则是进攻性的(Silverstein & Flamenbaum, 1989)。例如,在加州的一个抽样调查中,57%的受访者对苏联入侵阿富汗作出了负性的评价,而只有27%的被调查者对美国入侵格林纳达作出类似的评价(Burn & Oskamp, 1989)。其次,如果我们的国家进行了正义的行动,我们会对之做出正性的解释,但如果行动者换成是敌方,情况就会不一样了。在一个研究中(Sande, Goethals, Ferrari, & Worth, 1989),一则报道描述了一个英雄的行为,一艘破冰船为了拯救被围困的1000头鲸鱼,奋力在北冰洋打开了一条通道。如果读者被告知船只是美国的,美国读者会用利他的词语来解释这一行为(如:拯救鲸鱼);如果被告知这是苏联的船只,他们的行动就会被解释成是为自己服务的(如:为了宣传的目的)。一般说来,在美国人心目中,美国就是比苏联更加讲道义,这被称为镜像(mirror image)(Bronfenbrenner, 1961)。我们相信我们的敌人是进攻性的、非正义的,而对方也以同样的眼光来看待我们。双方都认为自己有和平的倾向,每一方都害怕另外的一方。

另外一个敌人印象是柏油路幻觉:把敌方的政府看成是邪恶的,而人民则是友好的

(White, 1970)。为了检验这一点,Burn 和 Oskamp(1989)让加州的受访者用一系列的形容词来评价苏联和美国的人民和政府。他们发现,普遍说来,参与者都喜欢美国而不是苏联,但他们对苏联人民的评价则比苏联政府要好一些。

简单说来,像 Finlay 和他的同事(1967)所说的一样,"我们似乎总是需要敌人和替罪羊;如果他们还没有准备好,那我们就自己来塑造他们"。敌方印象给国家领导人及其继任者提供了一系列有效的手段,有时候正义的行动可能是不合适的和犯法的,在某些时候又能把公众注意力在某些棘手问题上吸引出来。

二、信念系统

心理学的社会认知理论(见第 2 章)的中心法则是信息加工倾向于"理论驱动"而不是"数据驱动"。

决策者们认为他们"从历史经验学到"的"教训"是非常重要的(Jervis, 1976)。例如,富兰克林·罗斯福在一战末期时是海军部长,当时 Woodrow Wilson 没有让美国加入国际维和组织对他影响很大,因此在二战末期,他为了让所有国家都能加入联合国而对苏联做了重大的让步。另外一个例子是当英国在慕尼黑对希特勒做出让步的时候,约翰·肯尼迪的父亲正好是驻英国大使。肯尼迪后来坚决反对对苏联政府做出任何让步。每个人都从自己早年经历中得到了"经验教训",但教训却又是那么的不一样!

历史知识对于一个决策者来说无疑是非常重要的,正如 Santaya 的名言:"忘掉历史的人注定要重蹈覆辙。"但是"从历史中学习"也是有一定危险性的,很多情况下,早年学到的经验是在特定历史条件下才起作用的,然而却被用于多年以后可能不一样的情况之下。对军队领导人总是在进行"最后一战"的抱怨有些时候反映了过时的历史教训。像认知偏差一样,另外一个危险是"历史教训"给第一手经验、生动的经历或者努力以过高的权重,而这些只是有时会获取成功。

刺激很多国际冲突心理学研究的一个中心问题是对外政策的决策者是否会做出合理或不合理的决定。以前对合理性的定义认为结论在逻辑上符合决策者的价值观、并且建立在完全信息基础上。然而这个定义跟大部分例子都不很合适,其中会有很多错误与偏见。显然,我们需要一个更加灵活的定义。Simon(1985)提出了一个有限理性(bounded rationality)的想法,认为实践中的决策者在他们的局限之内是合理的:他们没有所有的信息,他们没有时间评价所有能获得的信息,他们使用认知的捷径,他们选择"足够好"而不是"完美"的办法,他们受很多不合理压力的影响。但是他们通常都能够达到在这种情况下所能期望的合理。这一观点受第 2 章所描述的社会认知的影响很大。

三、危机管理

政治领导人如何处理国际(或者国内)危机呢? 1962 年,肯尼迪政府发现苏联在古

巴部署了核导弹,这导致了美国和苏联的一轮对抗,也把世界带到了核战争的边缘。当肯尼迪和他的智囊准备去处理危机的时候,什么决定了他们是否会成功呢? 他们可能触发战争,但他们没有。换句话说,他们可以不需要用战争冒险来消除战争,但他们却进行了这样的冒险。在对付这样的危机的时候,什么东西会带来更多或更少的成功呢?

与国际危机相伴的一个因素是心理应激。这些刺激会有一系列的负性的结果,比如减少信息加工的复杂性,或者产生防御性的回避、一厢情愿的想法。Janis 和 Mann (1997)发展出一个在强烈感情负担情况下的决策理论,他们先描述出在这些冲突情况下常采用的不同的应对模式及其后果,也提供了在不同情况下的应对技巧,决策者必须事先告诉自己合适的决策和该决策所带来的感情和结果,然后根据这一过程来找到合适的方案。

大部分的对外政策都是通过小组讨论做出来的,因此,肯定会涉及政治心理学家所提到的团体思维(groupthink)的问题。像在第 10 章所讨论的一样,当一组人在一起工作,凝聚力、士气又高昂的时候,团体思维就出现了,成员会拒绝不同的意见,排斥跟他们意见不一致的人,他们认为团体是无懈可击的。然后一些很糟糕的迹象就出现了,比如对其他选择的可行性分析不够深入,对风险的估计不充分,有选择性地去评价信息等。

Janis(1982)用这一理论检查了很多对外政策。他认为,美国政府对日本要偷袭珍珠港的信息缺乏反应是团体思维的结果,他们不愿意接受那些会威胁当前美国政策基础的严重信息。他也认为团体思维导致了 1961 年美国入侵古巴猪湾的灾难。

另一方面,团体思维是可以通过采取行动来防止或减少的。团体领导人可以鼓励每一个成员装腔作势地反对或挑剔团体的铁板一块,也可以邀请外部的专家来挑战群体的决定,或者在内部形成小组委员会来做出似乎合理的决策。事实上,在解决古巴导弹危机过程中 Janis 也建议过肯尼迪政府使用上述的某些方法。在某些关键的会议上,总统甚至故意不出席,避免其他人为了取悦他而同意他的话。

心理学研究政治的途径在两个方面比较特别。第一,比较全面:政治心理学家尝试去考虑所有影响人类行为的方面。第二,政治心理学家强调心理学的特色因素,比如应激、认知一致性、认知偏差和群体影响,这些因素会对个体行为造成非理性的影响。在很多方面,经济学的观点都会作为一个竞争者角色出现,它认为人们所受到的惟一激励是对合理的物质利益的追求。跟本书所提到的很多主题一样,两种观点的对立能够增加我们对人类复杂行为的理解。

小结

1. 投票行为的支配性理论认为,生活早期所取得的长期政党认同是影响投票的主要因素。选民一般被认为不拥有完整信息,无意识形态且在大部分问题上态度不太坚决。

2. 近些年来这一理论受到了挑战,新的观点认为,选民的行为会受到经济条件、候选人差异以及

总统表现的影响，意识形态也比以前扮演更为重要的角色。

3. 基本的政治态度一般是在成年前取得的，在早期它们是易变的，但后来则比较一致了。虽然不像以前所认为的那么强，但政党认同在一定程度上受到了父母的影响。

4. 群体矛盾，特别是种族和性别矛盾，当前受到了很多的关注，“性别差异”正成为重要的政治现实。

5. 30 年代，大众传媒被认为是一个强有力的新武器，而在 40 和 50 年代它们被认为只有很少的效果。今天它们的角色得到了重新的认识，不管如何，大的态度改变很少由媒体所引起。

6. 媒体造成态度改变的主要障碍包括不同的信息缺乏曝光以及忠诚的态度拒绝改变。

7. 如果在政治场合有大量的曝光，媒体会对政治态度产生大的改变。媒体也可以通过长期的重复曝光，改变低承诺的态度、提供信息、设定重要议题、启动强倾向和采用合适的措辞来产生影响。

8. 国际冲突会产生一系列的误解，包括确认敌人、镜像和过度使用“历史教训”。

9. 精英们在国际关系中的决策也会导致偏差，原因包括不完善的信息加工，应激，必然产生的感情因素以及群体动力学。

自我思考

1. 曾经受过高等教育的人跟其他的美国人有很多方面不一样，最为明显的是，他们的种族态度更加开放，对其他人的公民权利有更强的容忍。为什么他们在这些方面跟别人不一样？差异在什么年龄开始出现？到现在仍然没有弄得非常清楚。你认为最大的可能性是什么？

2. 在子女的政治社会化过程中，父母是重要但不是惟一的影响因素。仔细想想你自己的政党偏向、种族态度、品行及其他特质，你认为你当前的观点是如何受到影响的呢？

3. 这一章认为，政治传媒在让人们“想什么”上比让人们“相信什么”上要更成功，根据你自己和对你朋友的观察，你认为媒体的影响是什么呢？对你父母的观察又有什么结果呢？

4. 一些人认为我们需要有敌人，以前提到的什么理论跟这一倾向有关呢？

关键术语

重点议题设定	持久性	关键年代
认知一致性	政治社会化	终身开放
措辞	旗帜聚集效应	镜像
群体自利偏差	自我利益	政党认同
意识形态	有限理性	钱袋选举
实事敏感分子	敌方印象	启动
最小效应模型	性别差距	选择性曝光
虚假态度	团体思维	社会热情投票

新闻眼

总统候选人的提名

在2000年主要的政治党派又开始了新一轮的总统候选人提名。提名过程几乎涉及美国所有州的初选。这些初选在好几个方面与秋季的大选不同，而这些不同点对投票行为有着决定性的影响。首先，因为所有的候选人都来自同一个党派，因此政党认同并没有太大的影响。其次，每个党派的初选，至少在开始的时候，都会有好几个候选人，而在大选中却一般只有两个主要候选人。再次，大部分初选候选人的知名度还没有上升到秋季大选时的水平。不过，他们通常在认可程度和资源上存在很大的差异。最后，初选的整个过程通常要持续一段较长的时间。传统上，初选开始于爱荷华州和新罕布什尔州，对这两个较小的州而言，初选是很令人瞩目的事情。

近年来，这些总统提名过程的独一无二的特征已导致了某些能够预测的后果(Bartells, 1988)。其一，对候选人"生命力"的知觉在很大程度上影响了选民的决定。所谓候选人的生命力，指的是候选人有多大的可能成为最终被提名者。而这一点又受到每一个候选人竞选财力的影响，候选人拥有的竞选基金越多，就能买到更多的电视宣传时间，从而提高自己的知名度。此外，候选人的生命力也受早期竞选是否成功的影响，特别是在爱荷华州和新罕布什尔州初选中的领先情况。

过去，这一过程通常持续约四个月，最后以加利福尼亚州的初选而结束。由此造成的一个结果是：随着初选的一步步进行，选民事先持有的观点变得越来越重要。在选举的后期，当选民了解到候选人更多的信息和他们的立场之后，选民的群体忠诚度、议题偏好、意识形态和社会特征等都比选举刚开始的时候要变得更加重要。不过从2000年开始，加利福尼亚、纽约和其他几个重要的州的选举都将在新罕布什尔州选举结束一周之后举行。那些州的政治家相信他们的州没有足够的力量影响对最终候选人的抉择，例如，即使加利福尼亚州的选民代表比其他州都多，但最终的候选人常常会在加利福尼亚州投票之前就获得足够的票数。当然，无论哪一次选举，具体候选人的情况以及现任总统是否参选等因素都会对最后的结果产生很大的影响。但是当这一类的结构性变化刚刚出现的时候，通常会导致一些意料不到的结果。

参考文献

Abel, E. L. (1977). The relationship between cannabis and violence: A review. *Psychological Bulletin*, *84*, 193–211.

Abelson, R. P. (1976). Script processing in attitude formation and decison making. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 33–46). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Abelson, R. P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcomb, T. M., Rosenberg, M. J., & Tannenbaum, P. H. (Eds.). (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.

Aboud, R. (1988). *Children and prejudice*. New York: Basil Blackwell.

Abramowitz, A. I., & Saunders, K. L. (1998). Ideological realignment in the U.S. electorate. *The Journal of Politics*, *60*, 634–652.

Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M. A., & Turner, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity, and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, *29*, 97–119.

Abramson, P. E., Goldberg, P. A., Greenberg, J. H., & Abramson, U. M. (1977). The talking platypus phenomenon: Competency ratings as a function of sex and professional status. *Psychology of Women Quarterly*, *2*, 114–124.

Abramson, P. R., Aldrich, J. H., & Rohde, D. W. (1998). *Change and continuity in the 1996 elections*. Washington, DC: Congressional Quarterly, Inc.

Adams, J. M., & Jones, W. H. (1997). Conceptualization of marital commitment: An integrative analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 1177–1196.

Adler, N. E., Boyce, W. T., Chesney, M. A., Folkman, S., & Syme, L. (1993). Socioeconomic inequalities in health: No easy solution. *Journal of the American Medical Association*, *269*, 3140–3145.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper & Row.

Ageton, S. S. (1983). *Sexual assault among adolescents*. Lexington, MA: Lexington Books.

Ahmed, S. M. S. (1979). Helping behavior as predicted by diffusion of responsibility, exchange theory, and traditional sex norms. *Journal of Social Psychology*, *109*, 153–154.

Aiello, J. R., & Cooper, R. E. (1972). *The use of personal space as a function of social affect*. Proceedings of the 80th Annual Convention of the American Psychology Association, 7, 207–208.

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, *22*, 453–474.

Akert, R. M., Chen, J., & Panter, A. T. (1992). *Facial prominence and stereotypes: The incidence and meaning of faceism in print and television media*. Unpublished manuscript, Wellesley College, Wellesley, MA.

Albright, L., Malloy, T. E., Dong, Q., Kenny, D. A., Fang, X., Winquist, L., & Yu, D. (1997). Cross-cultural consensus in personality judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 558–569.

Aldag, R. J., & Fuller, S. R. (1993). Beyond fiasco: A reappraisal of the groupthink phenomenon and a new model of group decision processes. *Psychological Bulletin*, *113*, 533–552.

Alder, C. (1985). An exploration of self-reported sexually aggressive behavior. *Crime and Delinquency*, *31*, 306–331.

Alesina, A., Londregan, J., & Rosenthal, H. (1993). A model of the political economy of the United States. *American Political Science Review*, *87*, 12–33.

Alicke, M. B., & Klotz, M. L. (1993). Social roles and social judgment: How an impression conveyed influences an impression formed. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 185–194.

Alicke, M. B., Klotz, M. L., Breitenbecher, D. L., Yurak, T. J., & Vredenburg, D. S. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 804–825.

Alicke, M. B., & Largo, E. (1995). The role of the self in the false consensus effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, *31*, 28–47.

Allen, V. L., & Levine, J. M. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, *7*, 48–58.

Allen, V. L., & Wilder, D. A. (1975). Categorization, belief similarity, and intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 971–977.

Allen, V. L., & Wilder, D. A. (1979). Group categorization and attribution of belief similarity. *Small Group Behavior*, *10*, 73–80.

Allgeier, E. R., & Byrne, D. (1973). Attraction toward the opposite sex as a determinant of physical proximity. *Journal of Social Psychology*, 90, 213–219.

Allport, F. H. (1920). The influence of the group upon association and thought. *Journal of Experimental Psychology*, *3*, 159–182.

Allport, F. H. (1924). *Social psychology*. Boston: Riverside Editions, Houghton Mifflin.

Allport, G. W. (1935). Attitudes. In C. Murchison (Ed.), *A handbook of social psychology*. Worcester, MA: Clark University Press.

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Garden City, NY: Doubleday.

Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. San Francisco: Jossey-Bass.

Altemeyer, B. (1998). The "other" authoritarian. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 30, pp. 47–92). New York: Academic Press.

Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Altman, I., Vinsel, A., & Brown, B. (1981). Dialectic conceptions in social psychology: An application to social penetration and privacy regulation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp. 76–100). New York: Academic Press.

Alwin, D. F., Cohen, R. L., & Newcomb, T. M. (1991). *Political attitudes over the life span: The Bennington women after fifty years*. Madison: University of Wisconsin Press.

Amaby, N., & Rosenthal, R. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 431–441.

Amato, P. R. (1983). Helping behavior in urban and rural environments: Field studies based on a taxonomic organization of helping episodes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 571–586.

Amato, P. R. (1990). Personality and social network involvement as predictors of helping behavior in everyday life. *Social Psychology Quarterly*, *53*, 31–43.

American Cancer Society. (1989). *Cancer facts and figures—1989*. Atlanta, GA: American Cancer Society.

American Heart Association. (1984). *Heartfacts, 1984*. Dallas, TX: American Heart Association.

American Psychological Association. (1992). Ethical principles of psychologists and code of conduct. *American Psychologist*, *47*, 1597–1611.

Andersen, S. M., & Klatzky, R. L. (1987). Traits and social stereotypes: Levels of categorization in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 235–246.

Andersen, S. M., Spielman, L. A., & Bargh, J. A. (1992). Future-event schemas and certainty about the future: Automaticity in depressives' future-event predictions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 711–723.

Anderson, C. A., & Anderson, K. B. (1996). Violent crime rate studies in philosophical context: A destructive testing approach to heat and Southern culture of violence effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 740–756.

Anderson, C. A., Anderson, K. B., & Deuser, W. E. (1996). Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 366–376.

Anderson, C. A., Bushman, B. J., & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 1213–1223.

Anderson, C. A., Deuser, W. E., & DeNeve, K. M. (1995). Hot temperatures, hostile affect, hostile cognition, and arousal: Tests of a general model of affective aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 434–448.

Anderson, C. A., & Kellam, K. L. (1992). Belief perseverance, biased assimilation, and covariation detection: The effects of hypothetical social theories and new data. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 555–565.

Anderson, C. A., & Morrow, M. (1995). Competitive aggression without interaction: Effects of competitive versus cooperative instructions on aggressive behavior in video games. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1020–1030.

Anderson, E. (1994, May/June). The code of the streets. *The Atlantic Monthly*, pp. 81–94.

Anderson, K. B., Cooper, H., & Okamura, L. (1997). Individual differences and attitudes toward rape: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 295–315.

Anderson, N. H. (1959). Test of a model for opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *59*, 371–381.

Anderson, N. H. (1968a). Likableness ratings of 555 personality-trait words. *Journal of Social Psychology*, *9*, 272–279.

Anderson, N. H. (1968b). A simple model for information integration. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 731–743). Chicago: Rand McNally.

Ansolabehere, S., Behr, R., & Iyengar, S. (1991). Mass media and elections: An overview. *American Politics Quarterly*, *19*, 109–139.

Ansolabehere, S., Behr, R., & Iyengar, S. (1993). *The media game: American politics in the television age*. New York: Macmillan.

Ansolabehere, S., & Iyengar, S. (1995). *Going negative: How attack ads shrink and polarize the electorate*. New York: The Free Press.

Anthony, T., Cooper, C., & Mullen, B. (1992). Cross-racial facial identification: A social cognitive integration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 296–301.

Apple, W., Streeter, L. A., & Krauss, R. M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 715–727.

Apsler, R., & Sears, D. O. (1968). Warning, personal involvement, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, *9*, 162–166.

Archer, D., Iritani, B., Kimes, D. D., & Barrios, M. (1983). Face-ism: Five studies of sex differences in facial prominence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 725–735.

Arkin, R. M., & Baumgardner, A. H. (1985). Self-handicapping. In J. H. Harvey & G. Weary (Eds.), *Basic issues in attribution theory and research* (pp. 169–202). New York: Academic Press.

Armor, D. A., & Taylor, S. E. (1998). Situated optimism: Specific outcome expectancies and self-regulation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 309–379). New York: Academic Press.

Armstrong, E. A. (1965). *Bird display and behavior: An introduction to the study of bird psychology* (2nd ed.). New York: Dover.

Arndt, W. B., Jr., Foehl, J. C., & Good, F. E. (1985). Specific sexual fantasy themes: A multidimensional study. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 472–480.

Aron, A. (1988). The matching hypothesis reconsidered again: Comment of Kalick and Hamilton. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 441–446.

Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 596–612.

Aronoff, J., Woike, B. A., & Hyman, L. M. (1992). Which are the stimuli in facial displays of anger and happiness? Configurational bases of emotion recognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 1050–1066.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27). Chicago: Rand McNally.

Aronson, E., Brewer, M., & Carlsmith, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (3rd ed.) (Vol. 1, pp. 441–486). New York: Random House.

Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). The effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *66*, 584–588.

Aronson, E., & Gonzales, A. (1988). Desegregation, jigsaw, and the Mexican-American experience. In P. A. Katz & D. A. Taylor (Eds.), *Eliminating racism: Profiles in controversy* (pp. 301–314). New York: Plenum Press.

Aronson, E., Turner, J. A., & Carlsmith, J. M. (1963). Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *67*, 31–36.

Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, *4*, 227–228.

Aronson, E., Wilson, T. D., & Brewer, M. B. (1998). Experimentation in social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 99–142). Boston, MA: McGraw-Hill.

Aronson, J., Blanton, H., & Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification: Selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 986–996.

Arriaga, X. B., & Rusbult, C. E. (1998). Standing in my partner's shoes: Partner perspective taking and reactions to accommodative dilemmas. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 927–948.

Arroyo, C. G., & Zigler, E. (1995). Racial identity, academic achievement, and the psychological well-being of economically disadvantaged adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 903–914.

Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.

Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 19, 31–35.

Ashmore, R. D., Del Boca, F. K., & Wohlers, A. J. (1986). Gender stereotypes. In R. D. Ashmore & F. K. Del Boca (Eds.), *The social psychology of female-male relations* (pp. 69–119). New York: Academic Press.

Aspinwall, L. G., Kemeny, M. E., Taylor, S. E., Schneider, S. G., & Dudley, J. P. (1991). Psychosocial predictors of gay men's AIDS risk-reduction behavior. *Health Psychology*, 10, 432–444.

Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1997). A stitch in time: Self-regulation and proactive coping. *Psychological Bulletin*, 121, 417–436.

Atkeson, B. M., Calhoun, K. S., Resick, P. A., & Ellis, E. M. (1982). Victims of rape: Repeated assessment of depressive symptoms. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 50, 96–102.

Atkin, C. (1979). Research evidence on mass mediated health communication campaigns. In D. Nimmo (Ed.), *Communication yearbook* 3. New Brunswick, NJ: Transaction Books.

Attridge, M., Berscheid, E., & Sprecher, S. (1998). Dependency and insecurity in romantic relationships: Development and validation of two companion scales. *Personal Relationships*, 5, 31–58.

Attridge, M., Creed, M., Berscheid, E., & Simpson, J. A. (1992). *Predicting the stability of romantic relationships from individual versus couple data*. Unpublished manuscript, University of Minnesota, Minneapolis.

Austin, W. (1980). Friendship and fairness: Effects of type of relationship and task performance on choice distribution rules. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 402–408.

Averill, J. R. (1983). Studies on anger and aggression: Implications for theories of emotion. *American Psychologist*, 38, 1145–1160.

Averill, J. R., & Boothroyd, P. (1977). On falling in love in conformance with the romantic ideal. *Motivation and Emotion*, 1, 235–247.

Baker, S. M., & Petty, R. E. (1994). Majority and minority influence: Source-position imbalance as a determinant of message scrutiny. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 5–19.

Baldwin, J. A., Brown, R., & Rackley, R. (1990). Some socio-behavioral correlates of African self-consciousness in African-American college students. *The Journal of Black Psychology*, 17, 1–17.

Baldwin, M. W., Carrell, S. E., & Lopez, D. F. (1990). Priming relationship schemas: My advisor and the Pope are watching me from the back of my mind. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 435–454.

Bales, D. W., Spell, N., Cullen, D. J., Burdick, E., Laird, N., Peterson, L. A., Small, S. D., Sweitzer, B. J., & Leape, L. L., for the Adverse Drug Events Prevention Group Study. (1997). The cost of adverse drug events in hospitalized patients. *Journal of the American Medical Association*, 277, 307–311.

Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Bandura, A (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Bandura, A., Cioffi, D., Taylor, C. B., & Brouillard, M. E. (1988). Perceived self-efficacy in coping with cognitive stressors and opioid activation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 479–488.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S.A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575–582.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3–11.

Banse, R., & Scherer, K. R. (1996). Acoustic profiles in vocal emotion expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 614–636.

Barbaree, H. E., & Marshall, W. L. (1991). The role of male sexual arousal in rape: Six models. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 59, 621–630.

Bargh, J. A. (1994). The Four Horsemen of automaticity. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 1–40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R., & Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893–912.

Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity and social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230–244.

Bargh, J. A., & Raymond, P. (1995). The naive misuse of power: Nonconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues*, 51, 85–96.

Bargh, J. A., Raymond, P., Pryor, J. B., & Strack, F. (1995). Attractiveness of the underling: An automatic power leads to sex association and its consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 768–781.

Bar-Hillel, M., & Fischhoff, B. (1981). When do base rates affect predictions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 671–680.

Bar-Hillel, M., & Neter, E. (1993). How alike is it versus how likely is it? A disjunction fallacy in probability judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1119–1131.

Bar-Hillel, M., & Neter, E. (1996). Why are people reluctant to exchange lottery tickets? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 17–27.

Barker, R. G., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and regression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 18(1).

Barnett, R. C., Davidson, H., & Marshall, N. L. (1991). Physical symptoms and the interplay of work and family roles. *Health Psychology*, 10, 94–101.

Barnett, R. C., Marshall, N. L., & Singer, J. D. (1992). Job experiences over time, multiple roles, and women's mental health: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 634–644.

Barnlund, D. C. (1989). *Communicative styles of Japanese and Americans*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing.

Baron, R. A. (1971a). Magnitude of victim's pain cues and level of prior anger arousal as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 236–243.

Baron, R. A. (1971b). Aggression as a function of magnitude of victim's pain cues, level of prior anger arousal, and aggressor-victim similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 48–54.

Baron, R. A. (1974). Aggression as a function of victim's pain cues, level of prior anger arousal, and exposure to an aggressive model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 117–124.

Baron, R. A. (1997). The sweet smell of . . . helping: Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 498–503.

Baron, R. A., Logan, H., Lilly, J., Inman, M., & Brennan, M. (1994). Negative emotion and message processing. *Journal of Experimental Social Psychology, 30*, 181–201.

Baron, R. A., & Richardson, D. A. (1994). *Human aggression* (2nd ed.). New York: Plenum Press.

Baron, R. M., Albright, L., & Malloy, T. E. (1995). Effects of behavioral and social class information on social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 308–315.

Baron, R. M., & Rodin, J. (1978). Perceived control and crowding stress: Processes mediating the impact of spatial and social density. In A. Baum & Y. Epstein (Eds.), *Human response to crowding*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Baron, R. S. (1986). Distraction-conflict theory: Progress and problems. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20). New York: Academic Press.

Baron, R. S., David, J. P., Brunsman, B. M., & Inman, M. (1997). Why listeners hear less than they are told: Attentional load and the teller-listener extremity effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 826–838.

Bar-Tal, Y., Kishon-Rabin, L., & Tabak, N. (1997). The effect of need and ability to achieve cognitive structuring on cognitive structuring. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 1158–1176.

Bartels, L. M. (1988). *Presidential primaries and the dynamics of public choice*. Princeton: Princeton University Press.

Bartels, L. M. (1993). Messages received: The political impact of media exposure. *American Political Science Review, 87*, 267–285.

Bass, B. M., & Avolio, B. J. (1993). Transformational leadership: A response to the critiques. In M. M. Chemers & R. Ayman (Eds.), *Leadership theory and research* (pp. 49–77). New York: Academic Press.

Bassili, J. N., & Provencal, A. (1988). Perceiving minorities: A factor-analytic approach. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 5–15.

Batson, C. D. (1998). Altruism and prosocial behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 282–316). Boston, MA: McGraw-Hill.

Batson, C. D., Cochran, P. J., Biederman, M. F., Blosser, J. L., Ryan, M. J., & Vogt, B. (1978). Failure to help when in a hurry: Callousness or conflict? *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 97–101.

Battle, E. K., & Brownell, K. D. (1996). Confronting a rising tide of eating disorders and obesity: Treatment vs. prevention and policy. *Addictive Behaviors, 21*, 755–765.

Baum, A. (1990). Stress, intrusive imagery, and chronic distress. *Health Psychology, 9*, 653–675.

Baum, A., & Davis, G. E. (1980). Reducing the stress of high-density living: An architectural intervention. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 471–481.

Baum, A., & Paulus, P. (1987). Crowding. In D. Stokols & I. Altman (Eds.), *Handbook of environmental psychology*. New York: Wiley.

Baumeister, R. F. (1990). Anxiety and deconstruction: On escaping the self. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Self-inference processes: The Ontario Symposium* (Vol. 6, pp. 259–291). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Baumeister, R. F., Chesner, S. P., Senders, P. S., & Tice, D. M. (1988). Who's in charge here: Group leaders do lend help in emergencies. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 17–22.

Baumeister, R. F., Hutton, D. G., & Tice, D. M. (1989). Cognitive processes during deliberate self-presentation: How self-presenters alter and misinterpret the behavior of their interaction partners. *Journal of Experimental Social Psychology, 25*, 59–78.

Baumeister, R. F., & Ilko, S. A. (1995). Shallow gratitude: Public and private acknowledgement of external help in accounts of success. *Basic and Applied Social Psychology, 16*, 191–209.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497–529.

Baumeister, R. F., & Scher, S. J. (1988). Self-defeating behavior patterns among normal individuals: Review and analysis of common self-destructive tendencies. *Psychological Bulletin, 104*, 3–22.

Baumeister, R. F., & Steinhilber, A. (1984). Paradoxical effects of supportive audiences on performance under pressure: The home field disadvantage in sports championships. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 85–93.

Baumrind, D. (1964). Some thoughts on the ethics of research: After reading Milgram's "Behavioral study of obedience." *American Psychologist, 19*, 421–423.

Bavelas, J. B., Black, A., Lemery, C. R., & Mullett, J. (1986). "I show how you feel": Motor mimicry as a communicative act. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 322–329.

Bavelas, J. B., Chovil, N., Coates, L., & Roe, L. (1995). Gestures specialized for dialogue. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 394–405.

Beal, C. R. (1994). *Boys and girls: The development of gender roles*. New York: McGraw-Hill.

Beaman, A. L., Barnes, P. J., Klentz, B., & McQuirk, B. (1978). Increasing helping rates through information dissemination: Teaching pays. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 406–411.

Beauregard, K. S., & Dunning, D. (1998). Turning up the contrast: Self-enhancement motives prompt egocentric contrast effects in social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 606–621.

Bechtold, A., Naccarato, M. E., & Zanna, M. P. (1986). *Need for structure and the prejudice-discrimination link*. Paper presented at the annual meetings of the Canadian Psychological Association, Toronto, Ontario.

Beck, P. A., & Jennings, M. K. (1991). Family traditions, political periods, and the development of partisan orientation. *Journal of Politics, 53*, 742–763.

Beckett, N. E., & Park, B. (1995). Use of category versus individuating information: Making base rates salient. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 21–31.

Beggs, J. M., & Doolittle, D. C. (1993). Perceptions now and then of occupational sex typing: A replication of Shinar's 1975 study. *Journal of Applied Social Psychology, 23*, 1435–1453.

Belloc, N. D., & Breslow, L. (1972). Relationship of physical health status and family practices. *Preventive Medicine, 1*, 409–421.

Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74*, 183–200.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1–62). New York: Academic Press.

Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42*, 155–162.

Bem, S. L. (1975). Sex role adaptability: One consequence of psychological androgyny. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 634–643.

Bem, S. L., Martyna, W., & Watson, C. (1976). Sex typing and androgyny: Further explorations of the expressive domain. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 1016–1023.

Bensley, L. S., & Wu, R. (1991). The role of psychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. *Journal of Applied Social Psychology, 21*, 1111–1124.

Benson, P. L., Karabenick, S. A., & Lerner, R. M. (1976). Pretty pleases: The effects of physical attractiveness, race, and sex on receiving help. *Journal of Experimental Social Psychology, 12*, 409–415.

Bergen, D. J., & Williams, J. E. (1991). Sex stereotypes in the United States revisited: 1972–1988. *Sex Roles, 24*, 413–423.

Berger, J., Webster, M., Ridgeway, C., & Rosenholtz, S. J. (1986). Status cues, expectations, and behavior. In E. J. Lawler (Ed.), *Advances in group processes* (Vol. 3, pp. 1–22). Greenwich, CT: JAI Press.

Berglas, S., & Jones, E. E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 405–417.

Berkman, L. F., & Syme, S. L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow-up study of Alameda County residents. *American Journal of Epidemiology, 109*, 186–204.

Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press.

Berkowitz, L. (1974). Some determinants of impulsive aggression: The role of mediated associations with reinforcements for aggression. *Psychological Review, 81*, 165–176.

Berkowitz, L. (1984). Some effects of thoughts on anti- and prosocial influences of media events: A cognitive-neoassociation analysis. *Psychological Bulletin, 95*, 410–427.

Bernard, L. C. (1980). Multivariate analysis of new sex role formulations and personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 323–336.

Bernieri, F. J., Zuckerman, M., Koestner, R., & Rosenthal, R. (1994). Measuring person perception accuracy: Another look at self-other agreement. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 367–378.

Berry, D. S., Pennebaker, J. W., Mueller, J. S., & Hiller, W. S. (1997). Linguistic bases of social perception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 526–537.

Berry, J. W. (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 415–418.

Berry, J. W., Poortinga, Y. H., Segall, M. H., & Dasen, P. R. (1992). *Cross-cultural psychology: Research and applications*. New York: Cambridge University Press.

Berscheid, E. (1983). Emotion. In H. H. Kelley et al. (Eds.), *Close relationships* (pp. 110–168). New York: W. H. Freeman.

Berscheid, E., Graziano, W., Monson, T., & Dermer, M. (1976). Outcome dependency: Attention, attribution, and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 978–989.

Berscheid, E., & Reis, H. T. (1998). Attraction and close relationships (pp. 193–281). In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, 4th ed.). Boston, MA: McGraw-Hill.

Berscheid, E., Snyder, M., & Omoto, A. M. (1989). Issues in studying close relationships: Conceptualizing and measuring closeness. In C. Hendrick (Ed.), *Close relationships* (pp. 63–91). Newbury Park, CA: Sage.

Berscheid, E., & Walster, E. (1967). When does a harm-doer compensate a victim? *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 435–441.

Berscheid, E., & Walster, E. (1978). *Interpersonal attraction* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.

Betancourt, H., & Blair, I. (1992). A cognition (attribution)-emotion model of violence in conflict situations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 343–350.

Bettencourt, B. A., & Dorr, N. (1997). Collective self-esteem and a mediator of the relationship between allocentrism and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 955–964.

Bettencourt, B. A., & Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 119*, 422–447.

Bickman, L., & Kamzan, M. (1973). The effect of race and need on helping. *Journal of Social Psychology, 89*, 37–77.

Biden, J. R., Jr. (1993). Violence against women: The Congressional response. *American Psychologist, 48*, 1059–1061.

Biernat, M. (1991). A multicomponent, developmental analysis of sex typing. *Sex Roles, 24*, 567–586.

Biernat, M., Vescio, T. K., & Green, M. L. (1996). Selective self-stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 1194–1209.

Biglan, A., Metzler, C. W., Wirt, R., Ary, D., Noell, J., Ochs, L., French, C., & Hood, D. (1990). Social and behavioral factors associated with high-risk sexual behavior among adolescents. *Journal of Behavioral Medicine, 13*, 245–262.

Billings, A. C., & Moos, R. H. (1984). Coping, stress, and social resources among adults with unipolar depression. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 877–891.

Bird, C. E., & Fremont, A. M. (1991). Gender, time use, and health. *Journal of Health and Social Behavior, 32*, 114–129.

Birdwhistell, R. I. (1970). *Kinetics and context: Essays on body motion communications*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Bishop, G. D. (1990). Understanding the understanding of illness: Lay disease representations. In J. A. Skelton & R. T. Croyle (Eds.), *Mental representation in health and illness*. New York: Springer-Verlag.

Blaine, B., & Crocker, J. (1995). Religiousness, race, and psychological well-being: Exploring social psychological mediators. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1031–1041.

Blair, I. V., & Banaji, M. R. (1996). Automatic and controlled processes in stereotype priming. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 1142–1163.

Blanchard, R., & Steiner, B. W. (Eds.). (1990). *Clinical management of gender identity disorders in children and adults*. Washington, DC: American Psychiatric Press.

Blanton, H., Cooper, J., Skurnik, I., & Aronson, J. (1997). When bad things happen to good feedback: Exacerbating the need for self-justification with self-affirmations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 684–692.

Blascovich, J., Brennan, K., Tomaka, J., Kelsey, R. M., Hughes, P., Coad, M. L., & Adlin, R. (1992). Affect intensity and cardiac arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 164–174.

Blascovich, J., Ernst, J. M., Tomaka, J., Kelsey, R. M., Salomon, K. L., & Fazio, R. H. (1993). Attitude accessibility as a moderator of autonomic reactivity during decision making. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 165–176.

Bless, H., Clore, G. L., Schwarz, N., Golisano, V., Rabe, C., & Wolk, M. (1996). Mood and the use of scripts: Does a happy mood really lead to mindlessness? *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 665–679.

Blessum, K. A., Lord, C. G., & Sia, T. L. (1998). Cognitive load and positive mood reduce typicality effects in attitude-behavior consistency. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 496–504.

Bloom, J. R., & Kessler, L. (1994). Emotional support following cancer: A test of the stigma and social activity hypotheses. *Journal of Health and Social Behavior, 35*, 118–133.

Blumenthal, J. A., & Emery, C. F. (1988). Rehabilitation of patients following myocardial infarction. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 56*, 374–381.

Blumenthal, M. D., Kahn, R. L., Andrews, F. M., & Head, K. B. (1972). *Justifying violence: Attitudes of American men*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.

Blumstein, P., & Schwartz, P. (1983). *American couples: Money, work, sex*. New York: Pocket Books.

Boal, K. B., & Bryson, J. M. (1988). Charismatic leadership: A phenomenological and structural approach. In J. G. Hunt, B. R. Baliga, H. P. Dachler, & C. A. Schriesheim (Eds.), *Emerging leadership vistas* (pp. 11–28). Lexington, MA: Lexington Books.

Bobo, L. (1983). Whites' opposition to busing: Symbolic racism or realistic group conflict? *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 1196–1210.

Bobo, L. & Hutchings, V. L. (1996). Perceptions of racial group competition: Extending Blumer's theory of group position to a multiracial social context. *The American Sociological Review, 61*, 951–973.

Bobo, L., & Kluegel, J. R. (1993). Opposition to race-targeting: Self-interest, stratification ideology, or racial attitudes? *American Sociological Review, 58*, 443–464.

Bobo, L., & Kluegel, J. R. (1997). Status, ideology, and dimensions of whites' racial beliefs and attitudes: Progress and stagnation. In S. A. Tuch and J. K. Martin (Eds.), *Racial attitudes in the 1990s: Continuity and change*. Westport, CT: Praeger.

Bochner, S. (1994). Cross-cultural differences in the self concept: A test of Hofstede's individualism/collectivism distinction. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 25*, 273–283.

Bochner, S., & Insko, C. A. (1966). Communicator discrepancy, source credibility, and opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 614–621.

Boer, C. de. (1977). The polls: Women at work. *Public Opinion Quarterly, 41*, 268–277.

Bolger, N., DeLongis, A., Kessler, R. C., & Schilling, E. A. (1989). Effects of daily stress on negative mood. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 808–818.

Bond, C. F., Jr., Omar, A., Pitre, U., Lashley, B. R., Skaggs, L. M., & Kirk, C. T. (1992). Fishy-looking liars: Deception judgment from expectancy violation. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 969–977.

Bond, C. R., Jr., & Sedikides, C. (1988). The recapitulation hypothesis in person retrieval. *Journal of Experimental Social Psychology, 24*, 195–221.

Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin, 119*, 111–137.

Boninger, D. S., Krosnick, J. A., & Berent, M. K. (1995). Origins of attitude importance: Self-interest, social identification, and value relevance. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 61–80.

Bons, P. M., & Fiedler, F. E. (1976). Changes in organizational leadership and the behavior of relationship- and task-motivated leaders. *Administrative Science Quarterly, 21*, 433–472.

Borden, R. J. (1980). Audience influence. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (pp. 99–132). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Borgida, E., & Campbell, B. (1982). Belief relevance and attitude-behavior consistency: The moderating role of personal experience. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 239–247.

Borgida, E., & DeBono, K. G. (1989). Social hypothesis-testing and the role of expertise. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15*, 212–221.

Borgida, E., & Fiske, S. T. (1995). (Eds.). Gender stereotyping, sexual harassment, and the law. *Journal of Social Issues, 51*.

Borgida, E., & Howard-Pitney, B. (1983). Personal involvement and the robustness of perceptual salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 560–570.

Borkenau, P., & Liebler, A. (1993). Convergence of stranger ratings of personality and intelligence with self-ratings, partner ratings, and measured intelligence. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 546–553.

Borland, R., Owen, N., Hill, D., & Schofield, P. (1991). Predicting attempts and sustained cessation of smoking after the introduction of workplace smoking bans. *Health Psychology, 10*, 336–342.

Bornstein, R. F., & D'Agostino, P. R. (1992). Stimulus recognition and the mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 545–552.

Bornstein, R. F., Kale, A. R., & Cornell, K. R. (1990). Boredom as a limiting condition on the mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 791–800.

Boucher, J., & Osgood, E. E. (1969). The Pollyanna hypothesis. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 8*, 1–8.

Boudreau, L. A., Baron, R. M., & Oliver, P. V. (1992). Effects of expected communication target expertise and timing of set on trait use in person description. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 447–451.

Bowlby, J. (1988). *A secure base: Parent-child attachment and healthy human development*. New York: Basic Books.

Boyd, B., & Wandersman, A. (1991). Predicting undergraduate condom use with the Fishbein and Ajzen and the Triandis attitude-behavior models: Implications for public health interventions. *Journal of Applied Social Psychology, 21*, 1810–1830.

Bradbury, T. N., Beach, S. R. H., Fincham, F. D., & Nelson, G. M. (1996). Attributions and behavior in functional and dysfunctional marriages. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 64*, 569–576.

Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. (1990). Attributions in marriage: Review and critique. *Psychological Bulletin, 107*, 3–33.

Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. (1992). Attributions and behavior in marital interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 613–628.

Bragg, R. (1995, August 13). All she has, $150,000, is going to a university. *The New York Times*, pp. 1, 22.

Braiker, H. B., & Kelley, H. H. (1979). Conflict in the development of close relationships. In R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.), *Social exchange in developing relationships*. New York: Academic Press.

Brauer, M., Judd, C. M., & Gliner, M. D. (1995). The effects of repeated expressions on attitude polarization during group discussions. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 1014–1029.

Braungart, M. M. & Braungart, R. G. (1990). The life-course development of left- and right-wing youth activist leaders. *Political Psychology, 11*, 243–282.

Bray, R. L. (1994, September/October). Remember the children. *Ms. Magazine, 5*, 38–43.

Brehm, J. W. (1956). Post-decision changes in desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384–389.

Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance.* New York: Academic Press.

Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). *Psychological reactance: A theory of freedom and control.* New York: Academic Press.

Brennan, K. A., & Shaver, P. R. (1995). Dimensions of adult attachment, affect regulation, and romantic relationship functioning. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 267–283.

Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal inter-group situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin, 86*, 307–324.

Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. K. Srull & R. S. Wyer, Jr. (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, pp. 1–36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 475–482.

Brewer, M. B., & Brown, R. J. (1998). Intergroup relations. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*, (4th ed., pp. 554–594). New York: McGraw-Hill.

Brewer, M. B., Dull, V., & Lui, L. (1981). Perceptions of the elderly: Stereotypes as prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 656–670.

Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 543–549.

Brians, C. L., & Wattenberg, M. P. (1996). Campaign issue knowledge and salience: Comparing reception from TV commercials, TV news, and newspapers. *American Journal of Political Science, 40*, 172–193.

Briar, S. (1966). Welfare from below: Recipients' view of the public welfare system. In J. Brock (Ed.), *The law of the poor.* San Francisco: Chandler.

Briggs, S. R., & Cheek, J. M. (1988). On the nature of self-monitoring: Problems with assessment; problems with validity. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 663–678.

Brock, T. C. (1965). Communicator-recipient similarity and decision change. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 650–654.

Brody, R. A. (1991). *Assessing the president: The media, elite opinion, and public support.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Broman, C. L. (1993). Social relationships and health-related behavior. *Journal of Behavioral Medicine, 16*, 335–351.

Bronfenbrenner, U. (1961). The mirror image in Soviet-American relations. *Journal of Social Issues, 18*, 45–56.

Brown, J. D. (1990). Evaluating one's abilities: Shortcuts and stumbling blocks on the road to self-knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 149–167.

Brown, J. D., & Dutton, K. A. (1995). Truth and consequences: The costs and benefits of accurate self-knowledge. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1288–1296.

Brown, J. D., & McGill, K. L. (1989). The cost of good fortune: When positive life events produce negative health consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 1103–1110.

Brown, J. D., Nowick, N. J., Lord, K. A., & Richards, J. M. (1992). When Gulliver travels: Social context, psychological closeness, and self-appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 717–727.

Brown, J. D., & Smart, S. A. (1991). The self and social conduct: Linking self-representations to prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 368–375.

Brown, J. H., & Raven, B. H. (1994). Power and compliance in doctor/patient relationships. *Journal of Health Psychology*, 6, 3–22.

Brown, K. W., & Moskowitz, D. S. (1997). Does unhappiness make you sick? The role of affect and neuroticism in the experience of common physical symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 907–917.

Brown, R. (1974). Further comment on the risky shift. *American Psychologist, 29*, 468–470.

Brown, V., & Paulus, P. B. (1996). A simple dynamic model of social factors in group brainstorming. *Small Group Research, 27*, 91–114.

Browne, A. (1993). Violence against women by male partners: Prevalence, outcomes, and policy implications. *American Psychologist*, 48, 1077–1087.

Brownell, K. D., & Napolitano, M. A. (1995). Distorting reality for children: Body size proportions of Barbie and Ken dolls. *International Journal of Eating Disorders*, 18, 295–298.

Brownell, K. D., Stunkard, A. J., & McKeon, P. E. (1985). Weight reduction at the work site: A promise partially fulfilled. *American Journal of Psychiatry*, 142, 47–52.

Brownmiller, S. (1975). *Against our will: Men, women, and rape.* New York: Bantam.

Bruhn, J. G. (1965). An epidemiological study of myocardial infarction in an Italian-American community. *Journal of Chronic Diseases*, 18, 326–338.

Bryan, J. H., & Test, N. A. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 400–407.

Buckley, J. (1993, November 8). The tragedy in room 108. *U.S. News and World Report*, pp. 41–43, 46.

Budesheim, T. L., & DePaola, S. J. (1994). Beauty or the beast? The effects of appearance, personality, and issue information on evaluations of political candidates. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 339–348.

Buehler, R., & Griffin, D. (1994). Change-of-meaning effects in conformity and dissent: Observing construal processes over time. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 984–996.

Buehler, R., Griffin, D., & MacDonald, H. (1997). The role of motivated reasoning in optimistic time predictions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 238–247.

Buehler, R., Griffin, D., & Ross, M. (1994). Exploring the "planning fallacy": Why people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 366–381.

Bui, K. T., Peplau, L. A., & Hill, C. T. (1996). Testing the Rusbult model of relationship commitment and stability in a 15-year study of heterosexual couples. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 1244–1257.

Bulman, R. J., & Wortman, C. B. (1977). Attributions of blame and coping in the "real world": Severe accident victims react to their lot. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 351–363.

Burger, J. M. (1986). Increasing compliance by improving the deal: The that's-not-all technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 277–283.

Burger, J. M., & Petty, R. E. (1981). The low-ball compliance technique: Task or person commitment? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 492–500.

Burgess, D., & Borgida, E. (1997). Refining sex-role spillover theory: The role of gender subtypes and harasser attributions. *Social Cognition, 15*, 291–311.

Burn, S. M. (1996). *The social psychology of gender.* New York: McGraw-Hill.

Burn, S. M., & Oskamp, S. (1989). Ingroup biases and the U.S.-Soviet conflict. *Journal of Social Issues*, 45, 73–89.

Burnkrant, R. E., & Howard, D. J. (1984). Effects of the use of introductory rhetorical questions versus statements on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*, 1218–1230.

Burnstein, E., Crandall, C., & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 773–789.

Burnstein, E., & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 315–332.

Burt, M. R. (1980). Cultural myths and supports for rape. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 217–230.

Bushman, B. J., & Geen, R. G. (1990). Role of cognitive-emotional mediators and individual differences in the effects of media violence on aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 156–163.

Bushman, B. P. (1995). Moderating role of trait aggressiveness in the effects of violent media on aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 950–960.

Bushman, B. P. (1996). Individual differences in the extent and development of aggressive cognitive-associative networks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 811–819.

Bushman, B. P. (1998). Priming effects of media violence on the accessibility of aggressive constructs in memory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 537–545.

Buss, A. H. (1961). *The psychology of aggression*. New York: Wiley.

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, *12*, 1–49.

Buss, D. M. (1990). Evolutionary social psychology: Prospects and pitfalls. *Motivation and Emotion*, *14*, 265–286.

Buss, D. M. (1996). The evolutionary psychology of human social strategies. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 3–38). New York: Guilford.

Buss, D. M., & Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 982–1026). New York: McGraw-Hill.

Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 452–459.

Butler, R. (1992). What young people want to know when: Effects of mastery and ability goals on interest in different kinds of social comparisons. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 934–943.

Butterworth, G. (1992). Origins of self-perception in infancy. *Psychological Inquiry*, *3*, 103–111.

Buunk, B. P., Collins, R. L., Taylor, S. E., Van Yperen, N., & Dakof, G. A. (1990). The affective consequences of social comparison: Either direction has its ups and downs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1238–1249.

Buunk, B. P., Doosje, B. J., Jans, L. G. J. M., & Hopstaken, L. E. M. (1993). Perceived reciprocity, social support, and stress at work: The role of exchange and communal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 801–811.

Buunk, B. P., Van Yperen, N. W., Taylor, S. E., & Collins, R. L. (1991). The drive upward revisited: Upward affiliation as a response to marital stress. *European Journal of Social Psychology*, *21*, 529–546.

Bylsma, W. H., & Major, B. (1992). Two routes to eliminating gender differences in personal entitlement: Social comparison and performance evaluations. *Psychology of Women Quarterly*, *16*, 193–200.

Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.

Cacioppo, J. T., Marshall-Goodell, B. S., Tassinary, L. G., & Petty, R. E. (1992). Rudimentary determinants of attitudes: Classical conditioning is more effective when prior knowledge about the attitude stimulus is low than high. *Journal of Experimental Social Psychology*, *28*, 207–233.

Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1979). Effects of message repetition and position on cognitive response, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 97–109.

Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1985). Central and peripheral routes to persuasion: The role of message repetition. In L. F. Alwitt & A. A. Mitchell (Eds.), *Psychological processes and advertising effects: Theory, research, and applications* (pp. 91–111). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cain, B. E., Kiewiet, D. R., & Uhlaner, C. J. (1991). The acquisition of partisanship by Latinos and Asian Americans. *American Journal of Political Science*, *35*, 390–422.

Caldwell, M. A., & Peplau, L. A. (1982). Sex differences in same-sex friendship. *Sex Roles*, *8*, 721–732.

Camacho, L. M., & Paulus, P. B. (1995). The role of social anxiousness in group brainstorming. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 1071–1080.

Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E., & Stokes, D. E. (1960). The American voter. New York: Wiley.

Campbell, D. T. (1975). On the conflicts between biological and social evolution and between psychology and moral tradition. *American Psychologist*, *30*, 1103–1126.

Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1963). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Chicago: Rand-McNally.

Campbell, J. D. (1986). Similarity and uniqueness: The effects of attribute type, relevance, and individual differences in self-esteem and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 281–294.

Campbell, J. D. (1990). Self-esteem and clarity of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 538–549.

Cantor, N., & Kihlstrom, J. F. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Cantor, N., & Mischel, W. (1979). Prototypes in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12, pp. 4–52). New York: Academic Press.

Caporael, L. R., & Brewer, M. B. (Eds.). (1991). Issues in evolutionary psychology. *Journal of Social Issues*, *47* (3).

Caporael, L. R., & Brewer, M. B. (1995). Hierarchical evolutionary theory: There is an alternative, and it's not creationism. *Psychological Inquiry*, 6, 31–80.

Carli, L. L., Ganley, R., & Pierce-Otay, A. (1991). Similarity and satisfaction in roommate relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *17*, 419–426.

Carlson, M., Charlin, V., & Miller, N. (1988). Positive mood and helping behavior: A test of six hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 211–229.

Carlson, M., Marcus-Newhall, A., & Miller, N. (1989). Evidence for a general construct of aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 377–389.

Carlson, M., & Miller, N. (1987). Explanation of the relation between negative mood and helping. *Psychological Bulletin*, *102*, 91–108.

Carlston, D. E., Skowronski, J. J., & Sparks, C. (1995). Savings in relearning: II. On the formation of behavior-based trait associations and inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 420–436.

Caron, S. L., Davis, C. M., Halteman, W. A., & Stickle, M. (1993). Predictors of condom-related behaviors among first-year college students. *The Journal of Sex Research*, 30, 252–259.

Carpenter, S. L. (1988). Self-relevance and goal-directed processing in the recall and weighting of information about others. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 310–322.

Carroll, J. M., & Russell, J. A. (1996). Do facial expressions signal specific emotions? Judging emotion from the face in context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 205–218.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behavior*. New York: Springer.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1985). Self-consciousness, expectancies, and the coping process. In T. Field, P. M. McCabe, & N. Schneiderman (Eds.), *Stress and coping* (pp. 305–330). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Cash, T. F., Gillen, B., & Burns, D. S. (1977). Sexism and "beautyism" in personnel consultant decision making. *Journal of Applied Psychology*, 62, 301–310.

Casselden, P. A., & Hampson, S. E. (1990). Forming impressions from incongruent traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 353–362.

Catalano, R., Novaco, R., & McConnell, W. (1997). A model of the net effect of job loss on violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1440–1447.

Catania, J. A., Coates, T. J., Peterson, J., Dolcini, M. M., Kegeles, S., Siegel, D., Golden, E., & Fullilove, M. T. (1993). Changes in condom use among black, Hispanic, and white heterosexuals in San Francisco: The AMEN Cohort survey. *The Journal of Sex Research*, 30, 121–128.

Catania, J. A., Coates, T. J., Stall, R., Bye, L., Kegeles, S. M., Capell, F., Henne, J., McKusick, L., Morin, S., Turner, H., & Pollack, L. (1991). Changes in condom use among homosexual men in San Francisco. *Health Psychology*, 10, 190–199.

Cate, R. M., & Lloyd, S. A. (1992). *Courtship*. Newbury Park, CA: Sage.

Cate, R. M., Lloyd, S. A., & Long, E. (1988). The role of rewards and fairness in developing premarital relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 50, 443–452.

Cater, D., & Strickland, D. (1975). TV violence and the child. New York: Russell Sage.

Chafetz, M. E. (1970). No patient deserves to be patronized. *Medical Insight*, 2, 68–75.

Chaffee, S. H., & Kanihan, S. F. (1997). Learning about politics from the mass media. *Political Communication*, 14, 421–430.

Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387–1397.

Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752–766.

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Chaiken, S., & Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 241–256.

Chaiken, S., & Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 460–475.

Chaiken, S., & Stangor, C. (1987). Attitudes and attitude change. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology*, 38, 575–630.

Chaiken, S., & Yates, S. (1985). Affective-cognitive consistency and thought-induced attitude polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1470–1481.

Chaikin, A. L., & Derlega, V. J. (1974). Liking for the norm-breaker in self-disclosure. *Journal of Personality*, 42, 117–129.

Chaikin, A. L., Gillen, H. B., Derlega, V., Heinen, J., & Wilson, M. (1978). Students' reactions to teachers' physical attractiveness and nonverbal behavior: Two exploratory studies. *Psychology in the Schools*, 15, 588–595.

Champion, V. L., & Huster, G. (1995). Effect of interventions on stage of mammography adoption. *Journal of Behavioral Medicine*, 18, 169–188.

Chang, E. C. (1998). Dispositional optimism and primary and secondary appraisal of a stressor: Controlling for confounding influences and relations to coping and psychological and physical adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1109–1120.

Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of impression formation and memorization goals: Nonconscious goal priming reproduces effects of explicit task instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 464–478.

Chavira, V., & Phinney, J. S. (1991). Adolescents' ethnic identity, self-esteem, and strategies for dealing with ethnicity and minority status. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 13, 226–227.

Chawla, P., & Krauss, R. M. (1994). Gesture and speech in spontaneous and rehearsed narratives. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 580–601.

Chemers, M. M. (1997). *An integrative theory of leadership*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Chen, H. C., Reardon, R., Rea, C., & Moore, D. J. (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 523–541.

Chen, S. C. (1937). Social modification of the activity of ants in nest-building. *Physiological Zoology*, 10, 420–436.

Chen, S., Shechter, D., & Chaiken, S. (1996). Getting at the truth or getting along: Accuracy versus impression-motivated heuristic and systematic processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 262–275.

Cheng, P. W., & Novick, L. R. (1990). A probabilistic contrast model of causal induction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 545–567.

Christie, R., & Jahoda, M. (Eds.). (1954). *Studies in the scope and method of "the authoritarian personality": Continuities in social research*. Glencoe, IL: Free Press.

Cialdini, R. B. (1993). *Influence: Science and practice* (3rd ed.). New York: HarperCollins.

Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., & Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366–375.

Cialdini, R. B., Brown, S. L., Lewis, B. P., Luce, C., & Neuberg, S. L. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 481–494.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., & Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 463–476.

Cialdini, R. B., Darby, B. L., & Vincent, J. E. (1973). Transgression and altruism: A case for hedonism. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 502–516.

Cialdini, R. B., & De Nicholas, M. E. (1989). Self-presentation by association. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 626–631.

Cialdini, R. B., Schaller, M., Houlihan, D. Arps, K., Fultz, J., & Beaman, A. (1987). Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 749–758.

Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity, and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 151–192). Boston, MA: McGraw-Hill.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 206–215.

Citrin, J., Sears, D. O., Muste, C., & Wong, C. (1995). *Liberalism and multiculturalism: The new ethnic agenda in mass opinion.* Presented at the American Political Science Association annual meetings, Chicago, IL.

Clark, M. S., & Chrisman, K. (1994). Resource allocation in intimate relationships. In M. J. Lerner & G. Mikula (Eds.), *Entitlement and the affectional bond: Justice in close relationships* (pp. 65–88). New York: Plenum Press.

Clark, M. S., & Grote, N. K. (1998). Why aren't indices of relationship costs always negatively related to indices of relationship quality? *Personality and Social Psychology Review, 2(1)*, 2–17.

Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 12–24.

Clark, M. S., Mills, J., & Powell, M. C. (1986). Keeping track of needs in communal and exchange relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 333–338.

Clark, M. S., & Taraban, C. (1991). Reactions to and willingness to express emotion in communal and exchange relationships. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 324–336.

Clark, R. D. (1990). Minority influence: The role of argument refutation of the majority position and social support for the minority position. *European Journal of Social Psychology*, 20, 489–497.

Clark, R. D., & Word, L. E. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 392–400.

Clark, R. D., & Word, L. E. (1974). Where is the apathetic bystander? Situational characteristics of the emergency. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 279–287.

Clary, E. G.., Snyder, M., Ridge, R. D., Copeland, J., Stukas, A. A., Haugen, J., & Miene, P. (1998). Understanding and assessing the motivations of volunteers: A functional approach. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1516–1530.

Clifford, M. M., & Walster, E. (1973). Research note: The effects of physical attractiveness on teacher expectations. *Sociology of Education*, 46, 248–258.

Coats, E. J., & Feldman, R. S. (1996). Gender differences in nonverbal correlates of social status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 1014–1022.

Cochran, S. D., & Mays, V. M. (1990). AIDS-related sexual behavior and disclosure: Is it safe if you ask? *New England Journal of Medicine*, 322, 774–775.

Cohen, D. (1996). Law, social policy, and violence: The impact of regional cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 961–978.

Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 551–567.

Cohen, D., Nisbett, R. E., Bowdle, B. F., & Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the Southern culture of honor: An "experimental ethnography." *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 945–960.

Cohen, L. L., & Swim, J. K. (1995). The differential impact of gender ratios on women and men: Tokenism, self-confidence, and expectations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 876–884.

Cohen, S., Doyle, W. J., Skoner, D. P., Fireman, P., Gwaltney, J. M., Jr., & Newsom, J. T. (1995). State and trait negative affect as predictors of objective and subjective symptoms of respiratory viral infections. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 159–169.

Cohen, S., Doyle, W. J., Skoner, D. P., Rabin, B. S., & Gwaltney, J. M., Jr. (in press). Social ties and susceptibility to the common cold. *Journal of the American Medical Association.*

Cohen, S., Frank, E., Doyle, W. J., Skoner, D. P., Rabin, B. S., & Gwaltney, J. M., Jr. (1998). Types of stressors that increase susceptibility to the common cold in healthy adults. *Health Psychology*, *17*, 214–223.

Cohen, S., Glass, D. C., & Phillip, S. (1978). Environment and health. In H. E. Freeman, S. Levine, & L. G. Reeder (Eds.), *Handbook of medical sociology* (pp. 134–149). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Cohen, S., & Hoberman, H. M. (1983). Positive events and social supports as buffers of life change stress. *Journal of Applied Social Psychology, 13*, 99–125.

Cohn, E. G., & Rotton, J. (1997). Assault as a function of time and temperature: A moderator-variable time-series analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1322–1334.

Coleman, J. F., Blake, R. R., & Mouton, J. S. (1958). Task difficulty and conformity pressures. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 120–122.

Coleman, L. M., Beale, R., & Mills, C. (1993). Identifying targets of communication styles: An exploratory study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 213–219.

Coles, F. S. (1986). Forced to quit: Sexual harassment complaints and agency response. Sex Roles, 14, 81–95.

Collins, B. E., & Aspinwall, L. G. (1989, May). *Impression management in negotiation for safer sex.* Paper presented for symposium on Negotiating Safer Sex: Personal and Interpersonal Issues, at the Second Iowa Conference on Personal Relationships, Iowa City, IA.

Collins, N. L., & Miller, L. C. (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, *116*, 457–475.

Collins, N. L., & Read, S. J. (1990). Adult attachment, working models, and relationship quality in dating couples. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 644–663.

Collins, R. L., Taylor, S. E., & Skokan, L. A. (1990). A better world or a shattered vision? Changes in perspectives following victimization. *Social Cognition*, *8*, 263–285.

Coltrane, S., & Ishii-Kuntz, M. (1992). Men's housework: A life course perspective. *Journal of Marriage and the Family*, 54, 43–57.

Colvin, C. R., Block, J., & Funder, D. C. (1995). Overly positive self-evaluations and personality: Negative implications for mental health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1152–1162.

Comstock, G. (1982). Violence in television content: An overview. In D. Pearl, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior: Ten years of scientific progress and implications for the eighties. Vol. II: Technical reviews*. Rockville, MD: National Institute of Mental Health.

Comstock, G., Chaffee, S., Katzman, N., McCombs, M., & Roberts, D. (1978). *Television and human behavior*. New York: Columbia University Press.

Condry, J., & Condry, S. (1976). Sex differences: A study in the eye of the beholder. *Child Development*, *47*, 812–819.

Connelly, M. (1989, September 15). Truck driver honored for heroism in fire. *Los Angeles Times*, Part II, pp. 8, 12.

Conover, P. J. (1988). Feminists and the gender gap. *Journal of Politics*, *50*, 985–1010.

Conover, P. J., & Sapiro, V. (1993). Gender, feminist consciousness, and war. *American Journal of Political Science*, *37*, 1079–1099.

Converse, P. E. (1964). The nature of belief systems in mass publics. In D. E. Apter (Ed.), *Ideology and discontent* (pp. 206–261). New York: Free Press.

Converse, P. E.. (1970). Attitudes and non-attitudes: Continuation of a dialogue. In E. R. Tufte (Ed.), *The quantitative analysis of social problems* (pp. 168–189). Reading, MA: Addison-Wesley.

Converse, P. E., & Markus, G. B. (1979). Plus Ça change . . . : The new CPS election study panel. *American Political Science Review*, *73*, 32–49.

Cook, S.W. (1978). Interpersonal and attitudinal outcomes in cooperating interracial groups. *Journal of Research and Development in Education*, *12*, 97–113.

Cooley, C. H. (1902). *Human nature and the social order*. New York: Scribners.

Cooper, C. (1997, August 28). Students help bury a fraternity pledge, and a tale of heavy drinking emerges. *New York Times*, p. A10.

Coovert, M. D., & Reeder, G. D. (1990). Negativity effects in impression formation: The role of unit formation and schematic expectations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *26*, 49–62.

Cornell, W. (1995). *Job stress interventions: Current practices and new directions*. Washington, DC: American Psychological Association.

Costain, A. N., & Berggren, H. (1998). *The "gendered" electorate*. Prepared for delivery at the 1998 meeting of the American Political Science Association, September 3–6, Boston, MA.

Costanzo, M., & Oskamp, S. (Eds.). (1994). *Violence and the law*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Cota, A. A., Evans, C. R., Dion, K. L., Kilik, L., & Longman, R. S. (1995). The structure of group cohesion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 572–580.

Cousins, S. D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 124–131.

Coyne, J. C., & Smith, D. A. F. (1991). Couples coping with a myocardial infarction: A contextual perspective on wives' distress. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 404–412.

Craig, K. D., & Patrick, C. J. (1985). Facial expression during induced pain. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 1080–1091.

Craig, R. S. (1992). The effect of television day part and gender portrayals in television commercials: A content analysis. *Sex Roles*, *26*, 197–211.

Cramer, R. B. (1998, July 27). The American that Ruth built. *Time*, p. 50.

Crandall, C. S. (1994). Prejudice against fat people: Ideology and self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 882–894.

Crandall, C. S. (1995). Do parents discriminate against their heavyweight daughters? *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 724–735.

Crandall, C. S., & Biernat, M. (1990). The ideology of anti-fat attitudes. *Journal of Applied Social Psychology*, *20*, 227–243.

Crandall, C. S., & Martinez, R. (1996). Culture, ideology, and anti-fat attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 1165–1176.

Crary, W. G. (1966). Reactions to incongruent self-experiences. *Journal of Consulting Psychology*, *30*, 246–252.

Crites, S. L., Jr., Fabrigar, L. R., & Petty, R. E. (1994). Measuring the affective and cognitive properties of attitudes: Conceptual and methodological issues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 619–634.

Crocker, J., Hannah, D. B., & Weber, R. (1983). Person memory and causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 55–66.

Crocker, J., & Luhtanen, R. (1990). Collective self-esteem and ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 60–67.

Crocker, J., Luhtanen, R., Blaine, B., & Broadnax, S. (1994). Collective self-esteem and psychological well-being among White, Black, and Asian college students. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 503–513.

Crocker, J., & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, *96*, 608–630.

Crocker, J., Major, B. & Steele, C. (1998). Social stigma. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., pp. 504–553). New York: McGraw-Hill.

Crocker, J., Voelkl, K., Testa, M., & Major, B. (1991). Social stigma: The affective consequences of attributional ambiguity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 218–228.

Crosby, F. J. (1991). *Juggling*. New York: Free Press.

Crosby, F., Bromley, F., & Saxe, L. (1980). Recent unobtrusive studies of black and white discrimination and prejudice. *Psychological Bulletin*, *87*, 546–563.

Crosby, F. J. (1982). *Relative deprivation and working women*. New York: Oxford University Press.

Cummings, L. L. (1994). Fighting by the rules: Women street-fighting in Chihuahua, Mexico. *Sex Roles*, *30*, 189–198.

Cunningham, M. R. (1979). Weather, mood, and helping behavior: Quasi-experiments with the sunshine Samaritan. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1947–1956.

Cunningham, M. R., Shaffer, D. R., Barbee, A. P., Wolff, P. L., & Kelley, D. J. (1990). Separate processes in the relation of elation and depression to helping: Social versus personal concerns. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 13–33.

Dakof, G. A., & Taylor, S. E. (1990). Victims' perceptions of social support: What is helpful from whom? *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 80–89.

Dalton, R. J., Beck, P. A., Huckfeldt, R., & Koetzle, W. (1998). A test of media-centered agenda setting: Newspaper content and public interest in a presidential election. *Political Communication*, *15*, 463–481.

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *27*, 100–108.

Darley, J. M., & Fazio, R. H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist, 35*, 867–881.

Darley, J. M., Fleming, J. H., Hilton, J. L., & Swann, W. B., Jr. (1988). Dispelling negative expectancies: The impact of interaction goals and target characteristics on the expectancy confirmation process. *Journal of Experimental Social Psychology, 24*, 19–36.

Darwin, C. (1871). *The descent of man*. London: Murray.

Davies, M. F. (1997). Positive test strategies and confirmatory retrieval processes in the evaluation of personality feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 574–583.

Davis, C. G., Lehman, D. R., Silver, R. C., Wortman, C. B., & Ellard, J. H. (1996). Self-blame following a traumatic event: The role of perceived avoidability. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 557–567.

Davis, J. A., & Smith, T. W. 1996. *General Social Surveys, 1972–1996: Cumulative Codebook*. Chicago: National Opinion Research Center.

Davis, L. E., & Strube, M. J. (1993). An assessment of romantic commitment among Black and White dating couples. *Journal of Applied Social Psychology, 23*, 212–225.

Davis, M. H., Morris, M. M., & Kraus, L. A. (1998). Relationship-specific and global perceptions of social support: Associations with well-being and attachment. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 468–481.

Dawes, R., Faust, D., & Meehl, P. E. (1989). Clinical versus actuarial judgment. *Science, 243*, 1668–1674.

Dean, K. E., & Malamuth, N. M. (1997). Characteristics of men who aggress sexually and of men who imagine aggressing: Risk and moderating variables. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 449–455.

Deaux, K., & Kite, M. (1993). Gender stereotypes. In F. L. Denmark & M. A. Paludi (Eds.), *Psychology of women: A handbook of issues and theories* (pp. 107–139). Westport, CT: Greenwood Press.

Deaux, K., & LaFrance, M. (1998). Gender. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol 2, pp. 788–827). Boston, MA: McGraw-Hill.

Deaux, K., & Major, B. (1987). Putting gender into context: An interactive model of gender-related behavior. *Psychological Review, 94*, 369–389.

Deaux, K., Reid, A., Mizrahi, K., & Ethier, K. A. (1995). Parameters of social identity. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 280–291.

Deaux, K., & Ullman, J. C. (1983). *Women of steel*. New York: Praeger.

DeBono, K. G., & Klein, C. (1993). Source expertise and persuasion: The moderating role of recipient dogmatism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 167–173.

DeJarnett, S., & Raven, B. (1981). The balance, bases, and modes of interpersonal power in black couples. *The Journal of Black Psychology, 7*, 367–374.

Demarais, S., & Curtis, J. (1997). Gender and perceived pay entitlement: Testing for effects of experience with income. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 141–150.

Dengerink, H. A., Schnedler, R. W., & Covey, M. K. (1978). Role of avoidance in aggressive responses to attack and no attack. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1044–1053.

Department of Health and Human Services. (1981). *Alcohol and health*. Rockville, MD: Secretary of Health and Human Services, National Institute of Alcohol Abuse and Alcoholism.

DePaulo, B. M. (1990). *Nonverbal behavior and self-presentation*. Manuscript submitted for publication.

DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin, 111*, 203–243.

DePaulo, B. M. (1994). Spotting lies: Can humans learn to do better? *Current Directions in Psychological Science, 3*, 83–86.

DePaulo, B. M., & Bell, K. L. (1996). Truth and investment: Lies are told to those who care. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 703–716.

DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 979–993.

DePaulo, B. M., Kirkendol, S. E., Tang, J., & O'Brien, T. (1988). The motivational impairment effect in the communication of deception: Replications and extensions. *Journal of Nonverbal Behavior, 12*, 177–202.

DePaulo, B. M., LeMay, C. S., & Epstein, J. (1991). Effects of importance of success and expectations for success on effectiveness of deceiving. *Personality and Social Psychology Bulletin, 1*, 14–24.

DePaulo, B. M., Rosenthal, R., Green, C. R., & Rosenkrantz, J. (1982). Diagnosing deceptive and mixed messages from verbal and nonverbal cues. *Journal of Personality and Social Psychology, 18*, 433–446.

DePaulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985a). Deceiving and detecting deceit. In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp. 323–370). New York: McGraw-Hill.

DePaulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985b). Telling ingratiating lies: Effects of target sex and target attractiveness on verbal and nonverbal deceptive success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1191–1203.

Derlega, V. J. (1984). Self-disclosure and intimate relationships. In V. J. Derlega (Ed.), *Communication, intimacy, and close relationships* (pp. 1–10). New York: Academic Press.

Derlega, V. J., Durham, B., Gockel, B., & Sholis, D. (1981). Sex differences in self-disclosure: Effects of topic content, friendship, and partner's sex. *Sex Roles, 7*, 433–447.

Derlega, V. J., & Grzelak, A. L. (1979). Appropriate self-disclosure. In G. J. Chelune (Ed.), *Self-disclosure: Origins, patterns, and implications of openness in interpersonal relationships*. San Francisco: Jossey-Bass.

DeSteno, D. A., & Salovey, P. (1994). Jealousy in close relationships: Multiple perspectives on the green-eyed monster. In A. L. Weber & J. H. Harvey (Eds.), *Perspectives on close relationships* (pp. 217–242). Boston: Allyn & Bacon.

Deutsch, F. M., & Saxon, S. E. (1998). Traditional ideologies, nontraditional lives. *Sex Roles, 38*, 331–362.

Deutsch, M. (1985). *Distributive justice: A social psychological perspective*. New Haven, CT: Yale University Press.

Deutsch, M. (1993). Educating for a peaceful world. *American Psychologist, 48*, 510–517.

Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1960). The effect of threat on interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61*, 181–189.

Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 5–18.

Devine, P. G., & Baker, S. M. (1991). Measurement of racial stereotype subtyping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 44–50.

Devine, P. G., & Elliot, A. J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1139–1150.

Devine, P. G., Hirt, E. R., & Gehrke, E. M. (1990). Diagnostic and confirmation strategies in trait hypothesis testing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 952–963.

Devine, P. G., Sedikides, C., & Fuhrman, R. W. (1989). Goals in social information processing: The case of anticipated information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 680–690.

Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology*, *22*, 841–854.

Diener, E., & Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 653–663.

Diener, F. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Diener, F., Fraser, S. C., Beaman, A. L., & Kelem, Z. R. T. (1976). Effects of deindividuation variables on stealing among Halloween trick-or-treaters. *Journal of Personality and Social Psychology*, *33*, 178–183.

DiLala, L. F., & Gottesman, I. I. (1991). Biological and genetic contributions to violence—Widom's untold tale. *Psychological Bulletin*, *109*, 125–129.

DiMatteo, M. R., & DiNicola, D. D. (1982). *Achieving patient compliance: The psychology of the medical practitioner's role* (pp. 55–84). New York: Pergamon.

DiMatteo, M. R., Hays, R. D., & Prince, L. M. (1986). Relationship of physicians' nonverbal communication skill to patient satisfaction, appointment noncompliance, and physician workload. *Health Psychology*, *5*, 581–594.

Dimitrovsky, L., Singer, J., & Yinon, Y. (1989). Masculine and feminine traits: Their relation to suitedness for and success in training for traditionally masculine and feminine army functions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 839–847.

Dindia, K., & Allen, M. (1992). Sex differences in self-disclosure: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *112*, 106–124.

DiNicola, D. D., & DiMatteo, M. R. (1984). Practitioners, patients, and compliance with medical regimens: A social psychological perspective. In A. Baum, S. E. Taylor, & J. E. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (Vol. 4, pp. 55–84). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dion, K. L., & Dion, K. K. (1973). Correlates of romantic love. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *41*, 51–56.

Dion, K. K., & Dion, K. L. (1996). Toward understanding love. *Personal Relationships*, 3, 1–3.

Ditto, P. H., & Lopez, D. F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 568–584.

Dodge, K. (1986). A social information processing model of social competence in children. In M. Perlmutter (Ed.), *The Minnesota symposium on child psychology. Vol. XVIII: Cognitive perspectives on children's social and behavioral development* (pp. 77–126). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dodge, K., & Coie, J. (1987). Social information processing factors in reactive and proactive aggression in children's peer groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1146–1158.

Doherty, D., & Schlenker, B. R. (1991). Self-consciousness and strategic self-presentation. *Journal of Personality*, *59*, 1–18.

Dolan, K. (1998). Voting for women in the "year of the woman." *American Journal of Political Science*, *42*, 272–293.

Doll, J., & Orth, B. (1993). The Fishbein and Ajzen theory of reasoned action applied to contraceptive behavior: Model variants and meaningfulness. *Journal of Applied Social Psychology*, *23*, 325–341.

Dollard, J., Doob, L., Miller, N. E., Mowrer, O. H., & Sears, R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, CT: Yale University Press.

Dona, G. (1991). Acculturation and ethnic identity of Central American refugees in Canada. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, *13*, 230–231.

Donat, P. L. N., & D'Emilio, J. (1992). A feminist redefinition of rape and sexual assault: Historical foundations and change. *Journal of Social Issues*, *48*, 9–22.

Donnerstein, E. (1983). Erotica and human aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews* (pp. 127–154). New York: Academic Press.

Donnerstein, E., & Barrett, G. (1978). Effects of erotic stimuli on male aggression toward females. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*, 180–188.

Donnerstein, E., & Berkowitz, L. (1981). Victim reactions in aggressive erotic films as a factor in violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 710–724.

Donnerstein, E., & Linz, D. (1994). Sexual violence in the mass media. In M. Constanzo & S. Oskamp (Eds.), *Violence and the law* (pp. 9–36). Thousand Oaks, CA: Sage.

Dornbush, S. M., Hastorf, A. H., Richardson, S. A., Muzzy, R. E., & Vreeland, R. S. (1965). The perceiver and the perceived: Their relative influence on the categories of interpersonal cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *1*, 434–440.

Douthitt, R. A. (1989). The division of labor within the home: Have gender roles changed? *Sex Roles*, *20*, 693–704.

Dovidio, J. F., Brigham, J. C., Johnson, B. T., & Gaertner, S. L. (1996). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In C.N. Macrae, C. Stangor, & M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes & stereotyping* (pp. 276–319). New York: The Guilford Press.

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Isen, A. M., & Lowrance, R. (1995). Group representations and intergroup bias: Positive affect, similarity, and group size. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 856–865.

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Validzic, A. (1998b). Intergroup bias: Status, differentiation, and a common in-group identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 109–120.

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Validzic, A., Matoka, K., Johnson, B., & Taylor, S. (1998a, in press). Extending the benefits of recategorization: Evaluations, self-disclosure, and helping. *Journal of Experimental Social Psychology*.

Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., & Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *33*, 510–540.

Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Gaertner, S. L., Schroeder, D. A., & Clark, R. D., III. (1991). The arousal: Cost-reward model and the process of intervention: A review of the evidence. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial behavior* (pp. 86–117). Newbury Park, CA: Sage.

Downey, G., Silver, R. C., & Wortman, C. B. (1990). Reconsidering the attribution-adjustment relation following a major negative event: Coping with the loss of a child. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 925–940.

Downing, J. W., Judd, C. W., & Brauer, M. (1992). Effects of repeated expressions on attitude extremity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 17–29.

Doyle, J. A. (1995). *The male experience* (3rd ed.). Dubuque, IA: Brown & Benchmark.

Dresser, N. (1994, May 9). Even smiling can have a serious side. *Los Angeles Times*, pp. 1, 5.

Drigotas, S. M., & Rusbult, C. E. (1992). Should I stay or should I go? A dependence model of breakups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 62–87.

Drigotas, S. M., Whitney, G. A., & Rusbult, C. E. (1995). On the peculiarities of loyalty: A diary study of responses to dissatisfaction in everyday life. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 596–609.

Dunning, D. (1995). Trait importance and modifiability as factors influencing self-assessment and self-enhancement motives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1297–1306.

Dunning, D., & Cohen, G. L. (1992). Egocentric definitions of traits and abilities in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 341–355.

Dunning, D., Griffin, D. W., Milojkovic, J. D., & Ross, L. (1990). The overconfidence effect in social prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 568–581.

Dunning, D., Leuenberger, A., & Sherman, D. A. (1995). A new look at motivated inference: Are self-serving theories of success a product of motivational forces? *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 58–68.

Dunning, D., & McElwee, R. O. (1995). Idiosyncratic trait definitions: Implications for self-description and social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 936–946.

Durkin, K. (1987). Sex roles and the mass media. In D. J. Hargreaves & A. M. Colley (Eds.), *The psychology of sex roles* (pp. 201–214). New York: Hemisphere.

Duval, S., & Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness*. New York: Academic Press.

Duval, T. S., Duval, V. H., & Mulilis, J.-P. (1992). Effects of self-focus, discrepancy between self and standard, and outcome expectancy favorability on the tendency to match self to standard or to withdraw. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 340–348.

Eagly, A. H. (1978). Sex differences in influenceability. *Psychological Bulletin*, *85*, 86–116.

Eagly, A. H. (1983). Gender and social influence: A social psychological analysis. *American Psychologist*, *38*, 971–981.

Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eagly, A. H. (1995). The science and politics of comparing women and men. *American Psychologist*, *50*, 145–149.

Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but. . . . A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, *110*, 109–128.

Eagly, A. H., & Crowley, M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, *100*, 283–308.

Eagly, A. H., & Johnson, B. T. (1990). Gender and leadership style: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *108*, 233–256.

Eagly, A. H., & Karau, S. J. (1991). Gender and the emergence of leaders: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 685–710.

Eagly, A. H., Makhijani, M. G., & Klonsky, B. G. (1992). Gender and the evaluation of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *111*, 3–22.

Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1986). Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, *100*, 309–330.

Eagly, A. H., & Telaak, K. (1972). Width of the latitude of acceptance as a determinant of attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, *23*, 388–397.

Eagly, A. H., & Wood, W. (1982). Inferred sex differences in status as a determinant of gender stereotypes about social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 915–928.

Eagly, A. H., & Wood, W. (1985). Gender and influenceability: Stereotype versus behavior. In V. E. O'Leary, R. K. Unger, & B. S. Wallston (Eds.), *Women, gender, and social psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eckes, T. (1995). Features of situations: A two-mode clustering study of situation prototypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 366–374.

Edwards, C. A. (1994). Leadership in groups of school-age girls. *Developmental Psychology*, *30*, 920–927.

Edwards, J. A., & Weary, G. (1993). Depression and the impression-formation continuum: Piecemeal processing despite the availability of category information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 636–645.

Edwards, K., & Bryan, T. S. (1997). Judgmental biases produced by instructions to disregard: The (paradoxical) case of emotional information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 849–864.

Edwards, K., & Smith, E. E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 5–24.

Edwards, K., & von Hippel, W. (1995). Hearts and minds: The priority of affective versus cognitive factors in person perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 996–1011.

Edwards, W. (1954). The theory of decision-making. *Psychological Bulletin*, *51*, 380–417.

Eisenberg, N., & Fabes, R. A. (1990). Empathy: Conceptualization, measurement, and relation to prosocial behavior. *Motivation and Emotion*, *14*, 131–149.

Eisenberg, N., & Fabes, R. A. (in press). Prosocial development. In N. Eisenberg (Ed.), *Handbook of child psychology*. New York: John Wiley.

Eiser, J. R. (1990). *Social judgment*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Ekman, P. (1972). Universals and cultural differences in facial expressions of emotion. In J. K. Cole (Ed.), *Nebraska symposium on motivation, 1971* (pp. 207–283). Lincoln: University of Nebraska Press.

Ekman, P. (1992a). Are there basic emotions? *Psychological Review*, *99*, 550–553.

Ekman, P. (1992b). Facial expressions of emotions: New findings, new questions. *Psychological Science*, *3*, 34–38.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *17*, 124–129.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from the body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, *29*, 288–298.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Ekman, P., Friesen, W. V., & O'Sullivan, M. (1988). Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 414–420.

Ekman, P., Friesen, W. V., & Scherer, K. (1976). Body movements and voice pitch in deceptive interaction. *Semiotica*, *16*, 23–27.

Ekman, P., Sorenson, E. R., & Friesen, W. V. (1969). Pancultural elements in facial displays of emotion. *Science*, *164*, 86–88.

Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 382–394.

Ellis, E. M., Atkeson, B. M., & Calhoun, K. S. (1981). An assessment of long-term reactions to rape. *Journal of Abnormal Psychology, 90*, 263–266.

Ellis, S. J., & Noyes, K. H. (1990). *By the people: A history of Americans as volunteers* (Rev. ed.). San Francisco: Jossey-Bass.

Ellsworth, P. C., & Carlsmith, J. M. (1973). Eye contact and gaze aversion in an aggressive encounter. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 280–292.

Ellsworth, P. C., Friedman, H. S., Perlick, D., & Hoyt, M. E. (1978). Some effects of gaze on subjects motivated to seek or to avoid social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 69–87.

Ellsworth, P. C., & Gross, S. R. (1994). Hardening of the attitudes: Americans' views on the death penalty. *Journal of Social Issues, 50*, 19–52.

Ember, C. R. (1973). Feminine task assignment and the social behavior of boys. *Ethos, 1*, 424–439.

Emmons, R. A., & Colby, P. M. (1995). Emotional conflict and well-being: Relation to perceived availability, daily utilization, and observer reports of social support. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 947–959.

Emswiller, T., Deaux, K., & Willits, J. E. (1971). Similarity, sex, and requests for small favors. *Journal of Applied Social Psychology, 1*, 284–291.

Engel, G. L. (1971). Sudden and rapid death during psychological stress. *Annals of Internal Medicine, 74*, 771–782.

English, E. H., & Baker, T. B. (1983). Relaxation training and cardiovascular response to experimental stressors. *Health Psychology, 2*, 239–259.

Erber, R. (1991). Affective and semantic priming: Effects of mood on category accessibility and inference. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 480–498.

Erber, R., & Fiske, S. T. (1984). Outcome dependency and attention to inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 709–726.

Erikson, E. H. (1963). *Childhood and society* (2nd ed.). New York: Norton.

Eron, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist, 42*, 435–442.

Eron, L. D., Huesmann, L. R., Lefkowitz, M. M., & Walder, L. O. (1972). Does television violence cause aggression? *American Psychologist, 27*, 253–263.

Espenshade, T. J., & Calhoun, C. A. (1993). An analysis of public opinion toward undocumented immigration. *Population Research and Policy Review, 12*, 189–224.

Esser, J. K. (1998). Alive and well after 25 years: A review of groupthink research. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 73* (2/3), 116–141.

Esser, J. K., & Komorita, S. S. (1975). Reciprocity and concession making in bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 864–872.

Esses, V. M. (1989). Mood as a moderator of acceptance of interpersonal feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 769–781.

Etaugh, C., & Liss, M. B. (1992). Home, school, and playroom: Training grounds for adult gender roles. *Sex Roles, 26*, 129–147.

Ethier, K. A., & Deaux, K. (1994). Negotiating social identity when contexts change: Maintaining identification and responding to threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 243–251.

Fazio, R. H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *The handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 204–243). New York: Guilford Press.

Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 153–179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., & Sherman, S. J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 339–357.

Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., & Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 1013–1027.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., & Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 229–238.

Feagin, J. R. (1991). The continuing significance of race: Antiblack discrimination in public places. *American Sociological Review, 56*, 101–116.

Feeney, J. A. (1996). Attachment, caregiving, and marital satisfaction. *Personal Relationships, 3*, 401–416.

Feingold, A. (1988). Matching for attractiveness in romantic partners and same-sex friends: A meta-analysis and theoretical critique. *Psychological Bulletin, 104*, 226–235.

Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 981–993.

Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. *Psychological Bulletin, 111*, 304–341.

Feldman, R. S., & Rimé, B. (Eds.). (1991). *Fundamentals of nonverbal behavior.* New York: Cambridge University Press.

Feldman, S. (1982). Economic self-interest and political behavior. *American Journal of Political Science, 26*, 446–466.

Feldman, S. (1988). Structure and consistency in public opinion: The role of core beliefs and values. *American Journal of Political Science, 32*, 416–440.

Feldman, S., & Zaller, J. (1992). The political culture of ambivalence: Ideological responses to the welfare state. *American Journal of Political Science, 36*, 268–307.

Feldman-Summers, S., Gordon, P. E., & Meagher, J. R. (1989). The impact of rape on sexual satisfaction. *Journal of Abnormal Psychology, 88*, 101–105.

Feletti, G., Firman, D., & Sanson-Fisher, R. (1986). Patient satisfaction with primary-care consultations. *Journal of Behavioral Medicine, 9*, 389–399.

Felmlee, D. H. (1998). "Be careful what you wish for . . .": A quantitative and qualitative investigation of "fatal attractions." *Personal Relationships, 5*, 235–253.

Felmlee, D. H. (1994). Who's on top? Power in romantic relationships. *Sex Roles, 31*, 275–295.

Felmlee, D. H. (1995). Fatal attractions: Affection and disaffection in intimate relationships. *Journal of Social and Personal Relationships, 12*, 295–311.

Felson, R. B., & Reed, M. D. (1986). Reference groups and self-appraisals of academic ability and performance. *Social Psychology Quarterly, 49*, 103–109.

Felton, B. J., Revenson, T. A., & Hinrichsen, G. A. (1984). Stress and coping in the explanation of psychological adjustment among chronically ill adults. *Social Science and Medicine*, *18*, 889–898.

Fenigstein, A., Scheier, M. F., & Buss, A. H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *43*, 522–527.

Feshbach, S. (1955). The drive-reducing function of fantasy behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *50*, 3–12.

Feshbach, S. (1961). The stimulating versus cathartic effects of a vicarious aggressive activity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *63*, 381–385.

Feshbach, S. (1970). Aggression. In P. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (Vol. 2). New York: Wiley.

Feshbach, S., & Singer, R. D. (1971). *Television and aggression*. San Francisco: Jossey-Bass.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, *7*, 117–140.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *58*, 203–210.

Festinger, L., & Maccoby, N. (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *68*, 359–366.

Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Fiedler, F. E. (1978). Recent developments in research on the contingency model. In L. Berkowitz (Ed.), *Group processes* (pp. 209–225). New York: Academic Press.

Fiedler, F. E. (1993). The leadership situation and the black box in contingency theories. In M. M. Chemers & R. Ayman (Eds.), *Leadership theory and research* (pp. 2–28). New York: Academic Press.

Fiedler, K., Armbruster, T., Nickel, S., Walther, E., & Asbeck, J. (1996). Constructive biases in social judgment: Experiments on the self-verification of question contents. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 861–873.

Fillingim, R. B., & Fine, M. A. (1986). The effects of internal versus external information processing on symptom perception in an exercise setting. *Health Psychology*, *5*, 115–123.

Fincham, F. D., & Bradbury, T. N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 442–452.

Finlay, D. J., Holsti, O. R., & Fagen, R. R. (1967). *Enemies in politics*. Chicago: Rand McNally.

Fiorina, M. P. (1981). *Retrospective voting in American national elections*. New Haven, CT: Yale University Press.

Firebaugh, G., & Davis, K. E. (1988). Trends in antiblack prejudice, 1972–1984: Region and cohort effects. *American Journal of Sociology*, *94*, 251–272.

Fischer, D. (1989). *Albion's seed: Four British folkways in America*. New York: Oxford University Press.

Fischer, W. F. (1963). Sharing in pre-school children as a function of amount and type of reinforcement. *Genetic Psychology Monographs*, *68*, 215–245.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Fisher, J. D., Nadler, A., & Whitcher-Alagna, S. (1982). Recipient reactions to aid. *Psychological Bulletin*, *91*, 33–54.

Fisher, R. D., Cook, I. J., & Shirkey, E. C. (1994). Correlates of support for censorship of sexual, sexually violent, and violent media. *The Journal of Sex Research*, *31*, 229–240.

Fisher, R. D., & Grenier, G. (1994). Violent pornography: Antiwoman thoughts, and antiwoman acts: In search of reliable effects. *The Journal of Sex Research*, *31*, 23–38.

Fisher, W. A., Fisher, J. D., & Rye, B. J. (1995). Understanding and promoting AIDS-preventive behavior: Insights from the theory of reasoned action. *Health Psychology*, *14*, 255–264.

Fiske, A. P., & Haslam, N. (1996). Social cognition in thinking about relationships. *Current Directions in Psychological Science*, *5*(5), 143–148.

Fiske, A. P., Haslam, N., & Fiske, S. T. (1991). Confusing one person with another: What errors reveal about the elementary forms of social relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 656–674.

Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R., & Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 915–981). Boston, MA: McGraw-Hill.

Fiske, S. T. (1980). Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 889–906.

Fiske, S. T. (1993). Social cognition and perception. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology*, *44*, 2–23.

Fiske, S. T. (1998). Stereotyping, prejudice, and discrimination. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 357–411). New York: Oxford University Press.

Fiske, S. T., Bersoff, D. N., Borgida, E., Deaux, K., & Heilman, M. E. (1991). Social science research on trial: Use of sex stereotyping research in *Price Waterhouse v. Hopkins*. *American Psychologist*, *46*, 1049–1060.

Fiske, S. T., & Glick, P. (1995). Ambivalence and stereotypes cause sexual harassment: A theory with implications for organizational change. *Journal of Social Issues*, *51*, 97–116.

Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation of attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 1–73). New York: Academic Press.

Fiske, S. T., Neuberg, S. L., Beattie, A. E., & Milberg, S. J. (1987). Category-based and attribute-based reactions to others: Some informational conditions of stereotyping and individuating processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *23*, 399–427.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

Fiske, S. T., & Von Hendy, H. M. (1992). Personality feedback and situational norms can control stereotyping processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 577–596.

Fitzgerald, L. F. (1993a, February). *The last open secret: The sexual harassment of women in the workplace and academia*. Edited transcript of a Science and Public Policy Seminar presented by the Federation of Behavioral, Psychological, and Cognitive Sciences, Washington, DC.

Fitzgerald, L. F. (1993b). Sexual harassment: Violence against women in the workplace. *American Psychologist*, *48*, 1070–1076.

Fitzgerald, L. F., Swan, S., & Fischer, K. (1995). Why didn't she just report him? The psychological and legal implications of women's responses to sexual harassment. *Journal of Social Issues*, *51*, 117–138.

Flink, C., & Park, B. (1991). Increasing consensus in trait judgments through outcome dependency. *Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 453–467.

Florian, V., Mikulincer, M., & Taubman, O. (1995). Does hardiness contribute to mental health during a stressful real-life situation? The roles of appraisal and coping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 687–695.

Foa, U. G., & Foa, E. B. (1974). *Societal structures of the mind*. Springfield, IL: Charles C Thomas.

Folkes, V. S. (1982). Forming relationships and the matching hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *8*, 631–636.

Folkes, V. S. & Sears, D. O. (1977). Does everybody like a liter? *Journal of Experimental Psychology*, *13*, 505–519.

Forgas, J. P. (1992). On mood and peculiar people: Affect and person typicality in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 863–875.

Forsyth, D. R. (1990). *Group dynamics* (2nd ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Frank, F. D., & Drucker, J. (1977). The influence of evaluatee's sex on evaluation of a response on a managerial selection instrument. *Sex Roles*, *3*, 59–64.

Frank, M. G., & Ekman, P. (1997). The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 1429–1479.

Franke, R., & Leary, M. R. (1991). Disclosure of sexual orientation by lesbians and gay men: A comparison of private and public processes. *Journal of Social and Clinical Psychology*, *10*, 262–269.

Franklin, C. H. (1984). Issue preferences, socialization, and the evolution of party identification. American *Journal of Political Science*, *28*, 459–478.

Frazier, P. A. (1990). Victim attributions and post-rape trauma. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 298–304.

Frazier, P. A., Cochran, C. C., & Olson, A. M. (1995). Social science research on lay definitions of sexual harassment. *Journal of Social Issues*, *51*, 21–38.

Freedman, J. L. (1964). Involvement, discrepancy, and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 290–295.

Freedman, J. L. (1984). Effect of television violence on aggressiveness. *Psychological Bulletin*, 96, 227–246.

Freedman, J. L. (1986). Television violence and aggression: A rejoinder. *Psychological Bulletin*, *100*, 372–378.

Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, *4*, 195–202.

Freedman, J. L., & Sears, D. O. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *1*, 262–266.

French, D. C., & Stright, A. L. (1991). Emergent leadership in children's small groups. *Small Group Research*, *22*, 187–199.

French, J., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150–167). Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.

Freud, S. (1930). *Civilization and its discontents*. London: Hogarth Press.

Fried, R., & Berkowitz, L. (1979). Music hath charms . . . and can influence helplessness. *Journal of Applied Social Psychology*, 9, 199–208.

Friedman, H. S., Riggio, R. E., & Casella, D. F. (1988). Nonverbal skill, personal charisma, and initial attraction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *14*, 203–211.

Friedman, H. S., Tucker, J. S., Schwartz, J. E., Martin, L. R., Tomlinson-Keasey, C., Wingard, D. L., & Criqui, M. H. (1995a). Childhood conscientiousness and longevity: Health behaviors and cause of death. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 696–703.

Friedman, H. S., Tucker, J. S., Schwartz, J. E., Tomlinson-Keasey, C., Martin, L. R., Wingard, D. L., & Criqui, M. H. (1995b). Psychosocial and behavioral predictors of longevity: The aging and death of the "Termites." *American Psychologist*, *50*, 69–78.

Friedman, H. S., Tucker, J. S., Tomlinson-Keasey, C., Schwartz, J. E., Wingard, D. L., & Criqui, M. H. (1993). Does childhood personality predict longevity? *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 176–185.

Friedman, M., & Rosenman, R. H. (1974). *Type A behavior and your heart*. New York: Knopf.

Friedrich, J., Fetherstonhaugh, D., Casey, S., & Gallagher, D. (1996). Argument integration and attitude change: Suppression effects in the integration of one-sided arguments that vary in persuasiveness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 179–191.

Friedrich, L. K., & Stein, A. H. (1973). *Aggressive and prosocial television programs and the natural behavior of preschool children*. Monographs of the Society for Research in Child Development, 38 (Serial No. 151).

Friedrich-Cofer, L., & Huston, A. C. (1986). Television violence and aggression: The debate continues. *Psychological Bulletin*, 100, 364–371.

Frieze, I. H. (1983). Investigating the causes and consequences of marital rape. *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, *8*, 532–553.

Froming, W. J., & Carver, C. S. (1981). Divergent influences of private and public self-consciousness in a compliance paradigm. *Journal of Research in Psychology*, *15*, 159–171.

Fuhrman, R. W., & Funder, D. C. (1995). Convergence between self and peer in the response-time processing of trait-relevant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 961–974.

Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, *101*, 75–90.

Funder, D. C., Kolar, D. C., & Blackman, M. C. (1995). Agreement among judges of personality: Interpersonal relations, similarity, and acquaintanceship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 656–672.

Gabrenya, W. K., Wang, Y., & Latané, B. (1985). Social loafing on an optimizing task: Cross-cultural differences among Chinese and Americans. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *16*, 223–242.

Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (1977). The subtlety of white racism, arousal, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 691–707.

Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (1986). Prejudice, discrimination, and racism: Problems, progress, and promise. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 315–332). Orlando, FL: Academic Press.

Gaertner, S. L., & McLaughlin, J. P. (1983). Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics. *Social Psychology Quarterly*, *46*, 23–30.

Gannon, K. M., Skowronski, J. J., & Betz, A. L. (1994). Depressive diligence in social information processing: Implications for order effects in impressions and for social memory. *Social Cognition*, *12*, 263–280.

Gannon, L., Luchetta, T., Rhodes, K., Pardie, L., & Segrist, D. (1992). Sex bias in psychological research. Progress or complacency? *American Psychologist*, *47*, 389–396.

Garcia-Marques, L., & Hamilton, D. L. (1996). Resolving the apparent discrepancy between the incongruency effect and the expectancy-based illusory correlation effect: The TRAP Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 845–860.

Garnets, L., & Pleck, J. (1979). Sex role identity, androgyny, and sex role transcendence: A sex role strain analysis. *Psychology of Women Quarterly*, *3*, 270–283.

Gartner, R. (1990). The victims of homicide: A temporal and cross-national comparison. *American Sociological Review*, *55*.

Gasper, K., & Clore, G. L. (1998). The persistent use of negative affect by anxious individuals to estimate risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1350–1363.

Gatch, C. L., & Kendzierski, D. (1990). Predicting exercise intentions: The theory of planned behavior. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, *61*, 100–102.

Gavanski, I., & Hui, C. (1992). Natural sample spaces and uncertain belief. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 766–780.

Gavanski, I., & Roskos-Ewoldsen, D. R. (1991). Representativeness and cojoint probability. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 181–194.

Geen, R. G. (1998). Aggression and social behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 317–356). New York: McGraw-Hill.

Geen, R. G., & Pigg, R. (1970). Acquisition of an aggressive response and its generalization to verbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *15*, 165–170.

Geen, R. G., & Quanty, M. B. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 2–39). New York: Academic Press.

Geertz, C. (1974). From the native's point of view: On the nature of anthropological understanding. In K. Basso & H. Selby (Eds.), *Meaning in anthropology* (pp. 221–237). Albuquerque: University of New Mexico Press.

Geiselman, R. E., Haight, N. A., & Kimata, L. G. (1984). Context effects on the perceived physical attractiveness of faces. *Journal of Personality and Social Psychology*, *20*, 409–424.

Gelman, A., & King, G. (1993). Why are American presidential election campaign polls so variable when votes are so predictable? *British Journal of Political Science*, *23*, 409–451.

George, D. M. (1992). *An attribution-empathy-efficacy model of helping behavior*. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Los Angeles.

George, J. M. (1991). State or trait: Effects of positive mood on prosocial behaviors at work. *Journal of Applied Psychology*, *76*, 299–307.

Gergen, K. J., Ellsworth, P., Maslach, C., & Seipel, M. (1975). Obligation, donor resources, and reactions to aid in three cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, *31*, 390–400.

Gettys, L. D., & Cann, A. (1981). Children's perceptions of occupational sex stereotypes. *Sex Roles*, *7*, 301–308.

Gibbons, F. X., Benbow, C. P., & Gerrard, M. (1994). From top dog to bottom half: Social comparison strategies in response to poor performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 638–652.

Gibbons, F. X., & Gerrard, M. (1995). Predicting young adults' health risk behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 505–517.

Gibbons, F. X., Gerrard, M., Blanton, H., & Russell, D. W. (1998). Reasoned action and social reaction: Willingness and intention as independent predictors of health risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1164–1180.

Gifford, R. (1994). A lens-mapping framework for understanding the encoding and decoding of interpersonal dispositions in nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 398–412.

Gigone, D., & Hastie, R. (1993). The common knowledge effect: Information sharing and group judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 959–974.

Gilbert, D. T., & Krull, D. S. (1988). Seeing less and knowing more: The benefits of perceptual ignorance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 193–202.

Gilbert, D. T., Krull, D. S., & Pelham, B. W. (1988). Of thoughts unspoken: Social inference and the self-regulation of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 685–694.

Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, *117*, 21–38.

Gilbert, D. T., McNulty, S. E., Giuliano, T. A., & Benson, J. E. (1992). Blurry words and fuzzy deeds: The attribution of obscure behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 18–25.

Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 733–739.

Gilbert, D. T., Tafarodi, R. W., & Malone, P. S. (1993). You can't not believe everything you read. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 221–233.

Gilens, M. (1996a). "Race coding" and white opposition to welfare. *American Political Science Review*, *90*, 593–604.

Gilens, M. (1996b). Race and poverty in America: Public misperceptions and the American news media. *Public Opinion Quarterly*, *60*, 515–541.

Giles, M. W., & Buckner, M. A. (1993). David Duke and black threat: An old hypothesis revisited. *The Journal of Politics*, *55*, 702–713.

Gilliam, F. D., Jr., Iyengar, S., Simon, A., & Wright, O. (1996). Crime in black and white: The violent, scary world of local news. *Press/Politics*, *1*, 6–23.

Gilovich, T. (1987). Secondhand information and social judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, *23*, 59–74.

Gilovich, T. (1990). Differential construal and the false consensus effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, *59*, 623–634.

Glance, N. S., & Huberman, B. A. (1994). The dynamics of social dilemmas. *Scientific American*, *270*, 76–81.

Glasgow, R. E., Toobert, D. J., Hampson, S. E., & Wilson, W. (1995). Behavioral research on diabetes at the Oregon Research Institute. *Annals of Behavioral Medicine*, *17*, 32–40.

Glass, D. C., & Singer, J. E. (1972). *Urban stress*. New York: Academic Press.

Gleicher, F., & Petty, R. E. (1992). Expectations of reassurance influence the nature of fear-stimulated attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, *28*, 86–100.

Glick, P., DeMorest, J. A., & Hotze, C. A. (1988). Self-monitoring and beliefs about partner compatibility in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *14*, 485–494.

Godwin, D. D. (1991). Spouses' time allocation to household work: A review and critique. *Lifestyles: Family and Economic Issues*, *12*, 253–294.

Goethals, G., & Klos, D. S. (Eds.). (1970). *Experiencing youth: First-person accounts*. Boston: Little, Brown.

Goethals, G. R., Cooper, J., & Naficy, A. (1979). Role of foreseen, foreseeable, and unforseeable behavioral consequences in the arousal of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1179–1185.
Goethals, G. R., & Darley, J. M. (1987). Social comparison theory: Self-evaluation and group life. In B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behavior* (pp. 21–48). New York: Springer-Verlag.
Goffman, E. (1952). On cooling the mark out: Some aspects of adaptation to failure. *Psychiatry, 15*, 451–463.
Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City, NY: Doubleday.
Goldberg, C. (1998, September 11). Little drop in college binge drinking. *New York Times*, p. A12.
Goldberg, P. (1968). Are women prejudiced against women? *TransAction, 5*, 28–30.
Golden, J. S., & Johnston, G. D. (1970). Problems of distortion in doctor-patient communications. *Psychiatry in Medicine, 1*, 127–149.
Goldman, J. A., & Harlow, L. L. (1993). Self-perception variables that mediate AIDS-preventive behavior in college students. *Health Psychology, 12*, 489–498.
Goldstein, J. H., Davis, R. W., & Herman, D. (1975). Escalation of aggression: Experimental studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 162–170.
Goodchilds, J., Zellman, G., Johnson, P., & Giarusso, R. (1988). Adolescents and their perceptions of sexual interactions. In A. W. Burgess (Ed.), *Rape and sexual assault* (Vol. 2, pp. 245–270). New York: Garland.
Goodman, L. A., Koss, M. P., Fitzgerald, L. F., Russo, N. F., & Keita, G. P. (1993). Male violence against women: Current research and future directions. *American Psychologist, 48*, 1054–1058.
Gorassini, D. R., & Olson, J. M. (1995). Does self-perception change explain the foot-in-the-door effect? *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 91–105.
Gordon, R. A. (1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 54–70.
Gorn, G. J., & Goldberg, M. E. (1980). Children's responses to repetitive TV commercials. *Journal of Consumer Research, 6*, 421–425.
Gottman, J. M. (1979). *Marital interaction: Experimental investigations*. New York: Academic Press.
Gottman, J. M., & Krokoff, L. J. (1989). Marital interaction and satisfaction: A longitudinal view. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 57*, 47–52.
Graham, S. (1992). "Most of the subjects were white and middle class": Trends in published research on African Americans in selected APA journals, 1970–1989. *American Psychologist, 47*, 629–639.
Graham, S., & Barker, G. P. (1990). The down side of help: An attributional-developmental analysis of helping behavior as a low-ability cue. *Journal of Educational Psychology, 82*, 7–14.
Graham, S., Hudley, C., & Williams, E. (1992). An attributional approach to aggression in African-American children. *Developmental Psychology, 28*, 731–740.
Gramling, S. E., Clawson, E. P., & McDonald, M. K. (1996). Perceptual and cognitive abnormality model of hypochondriasis: Amplification and physiological reaction in women. *Psychosomatic Medicine, 58*, 423–431.
Graves, P. L., Wang, N.-Y., Mead, L. A., Johnson, J. V., & Klag, M. J. (1998). Youthful precursors of midlife social support. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1329–1336.
Gray, C., Russell, P., & Blockley, S. (1991). The effects upon helping behaviour of wearing pro-gay identification. *British Journal of Social Psychology, 30*, 171–178.
Green, D. P. (1988). *Self-interest, public opinion, and mass political behavior*. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Berkeley.
Green, D. P., & Gerken, A. E. (1989). Self-interest and public opinion toward smoking restrictions and cigarette taxes. *Public Opinion Quarterly, 53*, 1–16.
Green, D. P., Glaser, J., & Rich, A. (1998). From lynching to gay bashing: The elusive connection between economic conditions and hate crime. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 82–92.
Green, D. P., & Palmquist, B. (1994). How stable is party identification? *Political Behavior, 16*, 437–466.
Green, R., & Fleming, D. T. (1990). Transsexual surgery follow-up: Status in the 1990s. *Annual Review of Sex Research, 1*, 163–174.
Green, S. K., Buchanan, D. R., & Heuer, S. K. (1984). Winners, losers, and choosers: A field investigation of dating initiation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 10*, 502–511.
Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1986). Persistent high self-focus after failure and low self-focus after success: The depressive self-focusing style. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 1039–1044.
Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 147–170). New York: Academic Press.
Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review, 102*, 4–27.
Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1464–1480.
Greenwell, J., & Dengerink, H. A. (1973). The role of perceived versus actual attack in human physical aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 26*, 66–71.
Greer, S. (1974). Psychological aspects: Delay in the treatment of breast cancer. *Proceedings of the Royal Society of Medicine, 64*, 470–473.
Gregory, W. L., Cialdini, R. B., & Carpenter, K. M. (1982). Self-relevant scenarios as mediators of likelihood estimates and compliance: Does imagining make it so? *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 89–99.
Griffin, D., & Buehler, R. (1993). Role of construal processes in conformity and dissent. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 657–669.
Gross, A. E., & Latané, J. G. (1974). Receiving help, reciprocation, and interpersonal attraction. *Journal of Applied Social Psychology, 4*, 210–223.
Gross, A. E., Wallston, B. S., & Piliavin, I. M. (1979). Reactance, attribution, equity, and the help recipient. *Journal of Applied Social Psychology, 9*, 297–313.
Gruber-Baldini, A. L., Schaie, K. W., & Willis, S. L. (1995). Similarity in married couples: A longitudinal study of mental abilities and rigidity-flexibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 191–203.
Guerin, B. (1993). *Social facilitation*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
Gump, B. B., & Kulik, J. A. (1995). The effect of a model's HIV status on self-perceptions: A self-protective similarity bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 827–833.

Gurin, P. (1985). Women's gender consciousness. *Public Opinion Quarterly*, 49, 142–163.

Gurin, P., Hurtado, A., & Peng, T. (1994). Group contacts and ethnicity in the social identities of Mexicanos and Chicanos. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 521–552.

Hacker, H. M. (1981). Blabbermouths and clams: Sex differences in self-disclosure in same-sex and cross-sex friendship dyads. *Psychology of Women Quarterly*, 5, 385–401.

Haddock, G., Zanna, M. P., & Esses, V. M. (1993). Assessing the structure of prejudicial attitudes: The case of attitudes toward homosexuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1105–1118.

Hagen, M. G. (1995). References to racial issues. *Political Behavior*, 17, 49–88.

Halberstadt, J. B., & Niedenthal, P. M. (1997). Emotional state and the use of stimulus dimensions in judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1017–1033.

Hall, C. C. I., & Crum, M. J. (1994). Women and "body-isms" in television beer commercials. *Sex Roles*, 31, 329–337.

Hall, E. T. (1959). *The silent language*. Garden City, NY: Doubleday.

Hall, J. A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin*, 85, 845–857.

Hall, J. A. (1984). *Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Hall, J. A. (1998). How big are nonverbal sex differences? The case of smiling and sensitivity to nonverbal cues. In D. J. Canary & K. Dindia (Eds.), *Sex differences and similarities in communication* (pp. 155–178). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Hall, J. A., Halberstadt, A. G., & O'Brien, C. E. (1997). "Subordination" and nonverbal sensitivity. *Sex Roles*, 37, 295–317.

Hamill, R., Wilson, T. D., & Nisbett, R. E. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 578–589.

Hamilton, D. L., & Gifford, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392–407.

Hamilton, D. L., & Trolier, T. K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 127–164). New York: Academic Press.

Han, S., & Shavitt, S. (1994). Persuasion and culture: Advertising appeals in individualistic and collectivist societies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 326–350.

Hanna, W. J., & Rogovsky, B. (1986). Women and disability: Stigma and "the third factor." Unpublished manuscript, Department of Family and Community Development, University of Maryland, College Park; described in A. Asch & M. Fine (Eds.), *Women with disabilities* (p. 15). Philadelphia: Temple University Press.

Hansen, G. L. (1985). Perceived threats and marital jealousy. *Social Psychology Quarterly*, 48(3), 262–268.

Harackiewicz, J. M., Sansone, C., & Manderlink, G. (1985). Competence, achievement orientation, and intrinsic motivation: A process analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 493–508.

Harbridge, J., & Furnham, A. (1991). Lay theories of rape. *Counselling Psychology Quarterly*, 4, 3–25.

Harburg, E., Erfurt, J. C., Havenstein, L. S., Chape, C., Schull, W. J., & Shork, M. A. (1973). Socio-ecological stress, suppressed hostility, skin color, and black-white male blood pressure: Detroit. *Psychosomatic Medicine*, 35, 276–296.

Harkins, S. G., & Petty, R. (1981). The effects of source magnification of cognitive effort on attitudes: An information-processing view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 401–413.

Harmon-Jones, E., & Allen, J. J. B. (1998). Anger and frontal brain activity: EEG asymmetry consistent with approach motivation despite negative affective valence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1310–1316.

Harmon-Jones, E., Brehm, J. W., Greenberg, J., Simon, L., & Nelson, D. E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 5–16.

Harris, P. R. (1980). *Promoting health—preventing disease: Objectives for the nation*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Hartmann, D. P. (1969). Influence of symbolically modeled instrumental aggression and pain cues on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 280–288.

Hastie, R., & Kumar, P. A. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 25–38.

Hastie, R., Park, B., & Weber, R. (1984). Social memory. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, pp. 151–212). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hatchett, L., Friend, R., Symister, P., & Wadhwa, N. (1997). Interpersonal expectations, social support, and adjustment to chronic illness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 560–573.

Hatfield, E., Brinton, C., & Cornelius, J. (1989). Passionate love and anxiety in young adolescents. *Motivation and Emotion*, 13, 271–289.

Hatfield, E., & Rapson, R. L. (1987). Passionate love: New directions in research. In W. H. Jones & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships* (Vol. 1, pp. 109–139). Greenwich, CT: JAI Press.

Hatfield, E., & Sprecher, S. (1986). Measuring passionate love in intimate relations. *Journal of Adolescence*, 9, 383–410.

Hatfield, E., Traupmann, J., Sprecher, S., Utne, M., & Hay, J. (1985). Equity and intimate relations: Recent research. In W. Ickes (Ed.), *Compatible and incompatible relationships* (pp. 91–118). New York: Springer-Verlag.

Hauenstein, M. S., Schiller, M. R., & Hurley, R. S. (1987). Motivational techniques of dieticians counseling individuals with Type II diabetes. *Journal of the American Dietetic Association*, 87, 37–42.

Haugtvedt, C. P., & Petty, R. E. (1992). Personality and persuasion: Need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude changes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 308–319.

Hawkes, G. R., & Taylor, M. (1975). Power structure in Mexican and Mexican-American farm labor families. *Journal of Marriage and the Family*, 37, 807–811.

Hayes, A. F., & Dunning, D. (1997). Construal processes and trait ambiguity: Implications for self-peer agreement in personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 664–677.

Haynes, R. B., McKibbon, K. A., & Kanani, R. (1996). Systematic review of randomised controlled trials of the effects on patient adherence and outcomes of interventions to assist patients to follow prescriptions for medications. *The Cochrane Library*, 2, 1–26.

Hazan, C., & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511–524.

Hazan, C., & Shaver, P. (1994). Attachment as an organizing framework for research on close relationships. *Psychological Inquiry*, *5*, 1–22.

Heath, L., Acklin, M., & Wiley, K. (1991). Cognitive heuristics and AIDS risk assessment among physicians. *Journal of Applied Social Psychology*, *21*, 1859–1867.

Heatherton, T. F., Striepe, M., & Wittenberg, L. (1998). Emotional distress and disinhibited eating: The role of self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 301–313.

Heaton, T. B., & Albrecht, S. L. (1991). Stable unhappy marriages. *Journal of Marriage and the Family*, *53*, 747–758.

Hebl, M. R., & Heatherton, T. F. (1998). The stigma of obesity in women: The difference is black and white. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 417–426.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1995). Cultural variation in unrealistic optimism: Does the West feel more invulnerable than the East? *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 595–607.

Helgeson, V. S. (1992). Moderators of the relation between perceived control and adjustment to chronic illness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 656–666.

Helmers, K. F., Krantz, D. S., Merz, C. N. B., Klein, J., Kop, W. J., Gottdiener, J. S., & Rozanski, A. (1995). Defensive hostility: Relationship to multiple markers of cardiac ischemia in patients with coronary disease. *Health Psychology*, *14*, 202–209.

Hendrick, S. S., & Hendrick, C. (1992). *Romantic love*. Newbury Park, CA: Sage.

Hennigan, K. M., Heath, L., Wharton, J. D., Del Rosario, M. L., Cook, T. D., & Calder, B. J. (1982). Impact of the introduction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 461–477.

Henry, K., & Holmes, J. G. (1998). Childhood revisited: The intimate relationships of individuals from divorced and conflict-ridden families. In J. A. Simpson & W. S. Rholes (Eds.), *Attachment theory and close relationships* (pp. 280–316). New York: Guilford Press.

Herek, G. M., & Capitanio, J. P. (1996). "Some of my best friends": Intergroup contact, concealable stigma, and heterosexuals' attitudes toward gay men and lesbians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, pp. 412–424.

Hewstone, M., Islam, M. R., & Judd, C. M. (1993). Models of crossed categorization and intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 779–793.

Hewstone, M., Macrae, C. N., Griffiths, R., & Milne, A. B. (1994). Cognitive models of stereotype change: Measurement, development, and consequences of subtyping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 505–526.

Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.

Higgins, E. T. (1989). Continuities and discontinuities in self-regulatory and self-evaluative processes: A developmental theory relating self and affect. *Journal of Personality*, *57*, 407–444.

Higgins, E. T., & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, 38, 369–425.

Higgins, E. T., Klein, R., & Strauman, T. (1985). Self-concept discrepancy theory: A psychological model for distinguishing among different aspects of depression and anxiety. *Social Cognition*, *3*, 51–76.

Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 141–154.

Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E., & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 276–286.

Higgins, E. T., Shah, J., & Friedman, R. (1997). Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 515–525.

Higher Education Research Institute. (1993). *The American freshman: National norms*. Los Angeles: UCLA Press.

Hill, C. T., & Peplau, L. A. (1998). Premarital predictors of relationship outcomes: A 15-year followup of the Boston Couples Study. In T. N. Bradbury (Ed.), *The developmental course of marital dysfunction*. New York: Cambridge University Press.

Hillhouse, J. J., Stair, A. W., III, & Adler, C. M. (1996). Predictors of sunbathing and sunscreen use in college undergraduates. *Journal of Behavioral Medicine*, *19*, 543–562.

Hilton, D. J., Smith, R. H., & Kim, S. K. (1995). Processes of causal explanation and dispositional attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 377–387.

Hirt, E. (1981, May). *The home-field advantage in sports: Differences and correlates*. Paper presented at the annual meeting of the Midwestern Psychological Association, Detroit, MI.

Hirt, E. R. (1990). Do I see only what I expect? Evidence for an expectancy-guided retrieval model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 937–951.

Hobfoll, S. E., Jackson, A. P., Lavin, J., Britton, P. J., & Shepherd, J. B. (1993). Safer sex knowledge, behavior, and attitudes of inner-city women. *Health Psychology*, *12*, 481–488.

Hochbaum, G. (1958). *Public participation in medical screening programs* (DHEW Publication No. 572, Public Health Service). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Hogan, R., Curphy, G. J., & Hogan, J. (1994). What we know about leadership: Effectiveness and personality. *American Psychologist*, *49*, 493–504.

Hogg, M. A., & Abrams, D. (1990). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. New York: Routledge.

Holahan, C. J., & Moos, R. H. (1987). Risk, resistance, and psychological distress: A longitudinal analysis with adults and children. *Journal of Abnormal Psychology*, 96, 3–13.

Holahan, C. J., Moos, R. H., Holahan, C. K., & Brennan, P. L. (1995). Social support, coping, and depressive symptoms in a late-middle-aged sample of patients reporting cardiac illness. *Health Psychology*, *14*, 152–163.

Holahan, C. J., Moos, R. H., Holahan, C. K., & Brennan, P. L. (1997). Social context, coping strategies, and depressive symptoms: An expanded model with cardiac patients. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 918–928.

Hollander, E. P. (1993). Legitimacy, power and influence: A perspective on relational features of leadership. In M. M. Chemers & R. Ayman (Eds.), *Leadership theory and research* (pp. 29–47). New York: Academic Press.

Holman, E. A., & Silver, R. C. (1998). Getting "stuck" in the past: Temporal orientation and coping with trauma. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1146–1163.

Holmes, J. G., & Murray, S. L. (1996). Conflict in close relationships. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 622–654). New York: Guilford.

Holmes, T. H., & Rahe, R. H. (1967). The social readjustment rating scale. *Journal of Psychosomatic Research*, *11*, 213–218.

Holtgraves, T., & Srull, T. K. (1989). The effects of positive self-descriptions on impressions: General principles and individual differences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 452–462.

Holtz, R., and Miller, N. (1985). Assumed similarity and opinion certainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 890–898.

Holtzworth-Munroe, A., & Jacobson, N. S. (1985). Causal attributions of married couples: When do they search for causes? What do they conclude when they do? *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 1398–1412.

Holyoak, K. J., & Gordon, P. C. (1983). Social reference points. *Journal of Personality and Social Psychology*, *5*, 881–887.

Hook, J. G., & Cook, T. D. (1979). Equity theory and the cognitive ability of children. *Psychological Bulletin*, *86*, 429–445.

Hornstein, H. A., Fisch, E., & Holmes, M. (1968). Influence of a model's feeling about his behavior and his relevance as a comparison other than observers' helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *10*, 222–226.

House, J. S., Landis, K. R., & Umberson, D. (1988). Social relationships and health. *Science*, *241*, 540–545.

Houston, B. K., & Kelly, K. E. (1989). Hostility in employed women: Relations to work and marital experiences, social support, stress, and anger expression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 175–182.

Hovland, C. I. (1959). Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist*, *14*, 8–17.

Hovland, C. I., Campbell, E., & Brock, T. C. (1957). The effects of "commitment" on opinion change following communication. In C. I. Hovland et al. (Eds.), *Order of presentation in persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., Harvey, O. J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reactions to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *55*, 244–252.

Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., & Pritzker, H. A. (1957). Extent of opinion change as a function of amount of change advocated. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *54*, 257–261.

Hovland, C. I., & Sears, R. R. (1940). Minor studies of aggression: Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology*, 9, 301–310.

Hovland, C. I., & Weiss, W. (1952). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, *15*, 635–650.

Howard, D. J. (1990). Rhetorical question effects on message processing and persuasion: The role of information availability and the elicitation of judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 217–239.

Howard, J., & Rothbart, M. (1980). Social categorization and memory for in-group and out-group behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 301–310.

Hubler, S., & Silverstein, S. (1992, December 29). Women's pay in state logs 31% behind men's. *Los Angeles Times*, pp. A1, 18, 19.

Huddy, L., & Virtanen, S. (1995). Subgroup differentiation and subgroup bias among Latinos as a function of familiarity and positive distinctiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 97–107.

Hudley, C., & Graham, S. (1992). *An attributional intervention to reduce peer directed aggression among African-American boys*. Manuscript submitted for publication.

Huesmann, L. R. (1982). Television violence and aggressive behavior. In D. Pearl, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior: Ten years of scientific progress and implications for the eighties. Vol. II: Technical reviews*. Rockville, MD: National Institute of Mental Health.

Huesmann, L. R. (1986). Cross-national commonalities in the learning of aggression from media violence. In L. R. Huesmann & L. D. Eron (Eds.), *Television and the aggressive child: A cross-national comparison* (pp. 239–257). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Huesmann, L. R. (1988). An information processing model for the development of aggression. *Aggressive Behavior*, *14*, 13–24.

Huesmann, L. R. (1997). Observational learning of violent behavior: Social and biosocial processes. In A. Raine, P. A. Brennen, D. P. Farrington, & S. A. Mednick (Eds.), *Biosocial bases of violence* (pp. 69–88). London: Plenum.

Huesmann, L. R. (1998). The role of social information processing and cognitive schema in the acquisition and maintenance of habitual aggressive behavior. In R. G. Green & E. Donnerstein (Eds.), *Human aggression: Theories, research, and implications for policy*. New York: Academic Press.

Huesmann, L. R., Eron, L., Lefkowitz, M. M., & Walder, L. O. (1984). The stability of aggression over time and generation. *Developmental Psychology*, *20*, 1120–1134.

Huesmann, L. R., & Guerra, N. G. (1997). Children's normative beliefs about aggression and aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 408–419.

Huesmann, L. R., & Miller, L. S. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In L. R. Huesmann (Ed.), *Aggressive behavior: Current perspectives* (pp. 153–186). New York: Plenum.

Huesmann, L. R., & Moise, J. F. (in press). The stability and continuity of aggression from early childhood to young adulthood. In D. J. Flannery & C. R. Huff (Eds.), *Youth violence: Prevention, intervention, and social policy*. Washington, DC: American Psychiatric Press.

Huesmann, L. R., Moise, J. F., & Podolski, C. L. (1997). The effects of media violence on the development of antisocial behavior. In D. Stoff, J. Breiling, & J. Maser (Eds.), *Handbook of antisocial behavior* (pp. 181–193). New York: John Wiley & Sons.

Hughes, M. (1997). Symbolic racism, old-fashioned racism, and whites' opposition to affirmative action. In S. A. Tuch & J. K. Martin (Eds.), *Racial attitudes in the 1990s: Continuity and change* (pp. 45–75). Westport, CT: Praeger.

Hui, C. H. (1990). Work attitudes, leadership styles, and managerial behaviors in different cultures. In R. W. Brislin (Ed.), *Applied cross-cultural psychology* (pp. 186–208). Newbury Park, CA: Sage.

Hull, J. G., & Bond, C. F., Jr. (1986). Social and behavioral consequences of alcohol consumption and expectancy: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 99, 347–360.

Hummert, M. L., Crockett, W. H., & Kemper, S. (1990). Processing mechanisms underlying use of the balance schema. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 5–21.

Hunt, M. M. (1994). *The natural history of love* (rev. ed.). New York: Anchor Books.

Huo, Y. J., Smith, H. J., Tyler, T. R., & Lind, E. A. (1996). Superordinate identification, subgroup identification, and justice concerns. *Psychological Science*, *7*, 40–45.

Hurtz, W., & Durkin, K. (1997). Gender role stereotyping in Australian radio commercials. *Sex Roles*, 36, 103–114.

Huston, T. L. (1983). Power. In H. H. Kelley et al., *Close relationships* (pp. 169–219). New York: W. H. Freeman.

Huston, T. L., Ruggiero, M., Conner, R., & Geis, G. (1981). Bystander intervention into crime: A study based on naturally-occurring episodes. *Social Psychology Quarterly, 44*, 14–23.

Hyde, J. S. (1986). Gender differences in aggression. In J. S. Hyde & M. C. Linn (Eds.), *The psychology of gender: Advances through meta-analysis* (pp. 51–66). Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Hyde, J. S. (1996). *Half the human experience: The psychology of women* (5th ed.). Lexington, MA: D. C. Heath.

Hyde, J. S., & Frost, L. A. (1993). Meta-analysis in the psychology of women. In F. L. Denmark & M. A. Paludi (Eds.), *Psychology of women: A handbook of issues and theories* (pp. 67–104). Westport, CT: Greenwood Press.

Hyde, J. S., & Plant, E. A. (1995). Magnitude of psychological gender differences: Another side to the story. *American Psychologist, 50*, 159–161.

Hyman, J. (1959). *Political socialization*. Glencoe, IL: Free Press.

Immigration and Naturalization Service. (1989, August). *1988 Statistical yearbook of the immigration and naturalization service*. U.S. Department of Justice. PB89-193932.

Institute for Propaganda Analysis. (1939). *The fine art of propaganda: A study of Father Coughlin's speeches*. New York: Harcourt Brace.

Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, pp. 203–253). New York: Academic Press.

Isen, A. M. (1999). Positive affect. In T. Dagleish & M. Powers (Eds.), *Handbook of cognition and emotion*. Sussex, England: Wiley.

Isen, A. M., Clark, M., & Schwartz, M. F. (1976). Duration of the effect of good mood on helping: Footprints on the sands of time. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 385–393.

Isen, A. M., & Levin, P. F. (1972). Effects of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 384–388.

Isen, A. M., Nygren, T. E., & Ashby, F. G. (1988). Influence of positive affect on the subjective utility of gains and losses: It is just not worth the risk. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 710–717.

Isen, A. M., & Simmonds, S. F. (1978). The effect of feeling good on a helping task that is incompatible with good mood. *Social Psychology Quarterly, 41*, 346–349.

Isenberg, D. J. (1986). Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 1141–1151.

Islam, M. R., & Hewstone, M. (1993a). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude: An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 700–710.

Islam, M. R., & Hewstone, M. (1993b). Intergroup attributions and affective consequences in majority and minority groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 936–950.

Iyengar, S. (1991). *Is anyone responsible? How television frames political issues*. Chicago: University of Chicago Press.

Iyengar, S., & Kinder, D. R. (1987). *News that matters: Television and American opinion*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Iyengar, S., & Simon, A. (1993). News coverage of the gulf crisis and public opinion: A study of agenda-setting, priming, and framing. *Communication Research, 20*, 365–383.

Izard, C. E. (1971). *The face of emotion*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Jackman, M. R. (1994). *The velvet glove: Paternalism and conflict in gender, class, and race relations*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Jackman, M. R., & Crane, M. (1986). "Some of my best friends are black . . .": Interracial friendship and whites' racial attitudes. *Public Opinion Quarterly, 50*, 459–486.

Jackman, M. R., & Muha, M. J. (1984). Education and intergroup attitudes: Moral enlightenment, superficial democratic commitment, or ideological refinement? *American Sociological Review, 49*, 751–769.

Jackson, J. M., & Williams, K. D. (1985). Social loafing on difficult tasks: Working collectively can improve performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 937–942.

Jackson, L. A. (1992). *Physical appearance and gender: Sociobiological and sociocultural perspectives*. Albany: State University of New York Press.

Jackson, L. A., Hunter, J. E., & Hodge, C. N. (1995). Physical attractiveness and intellectual competence: A meta-analytic review. *Social Psychology Quarterly*, 58, 108–122.

Jackson, L. A., Sullivan, L. A., & Hodge, C. N. (1993). Stereotype effects on attributions, predictions, and evaluations: No two social judgments are quite alike. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 69–84.

Jacobs, A. (1998, Sept. 13). His debut as a woman. *The New York Times Magazine*, pp. 48–51.

Janis, I. L. (1967). Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 3, pp. 166–224). New York: Academic Press.

Janis, I. L. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes* (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.

Janis, I. L., & Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 48*, 78–92.

Janis, I. L., & Mann, L. (1977). *Decision making*. New York: Free Press.

Janoff-Bulman, R. (1979). Characterological versus behavioral self-blame: Inquiries into depression and rape. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1798–1809.

Jasperson, A. E., Shah, D.V., Watts, M., Faber, R. J., & Fan, D. P. (1998). Framing and the public agenda: Media effects on the importance of the federal budget deficit. *Political Communication, 15*, 205–224.

Jemmott, J. B., III, Croyle, R. T., & Ditto, P. H. (1988). Commonsense epidemiology: Self-based judgments from laypersons and physicians. *Health Psychology, 7*, 55–73.

Jemmott, J. B., III, & Locke, S. E. (1984). Psychosocial factors, immunologic mediation, and human susceptibility to infectious diseases: How much do we know? *Psychological Bulletin*, 95, 78–108.

Jenkins, M. J., & Dambrot, F. H. (1987). The attribution of date rape: Observer's attitudes and sexual experiences and the dating situation. *Journal of Applied Social Psychology, 17*, 875–895.

Jennings, M. K. (1987). Residues of a movement: The aging of the American protest generation. *American Political Science Review, 81*, 367–382.

Jennings, M. K. (1992). Ideological thinking among mass publics and political elites. *Public Opinion Quarterly, 56*, 419–441.

Jennings, M. K., & Markus, G. B. (1984). Partisan orientations over the long haul: Results from the three-wave political socialization panel study. *American Political Science Review, 78*, 1000–1018.

Jennings, M. K., & Niemi, R. G. (1974). *The political character of adolescence*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Jervis, R. (1976). *Perception and misperception in international politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Jessor, T. (1988). *Personal interest, group conflict, and symbolic group affect: Explanations for whites' opposition to racial equality.* Unpublished doctoral dissertation, Department of Psychology, University of California, Los Angeles.

John, O. R., & Robins, R. W. (1994). Accuracy and bias in self-perception: Individual differences in self-enhancement and the role of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 206–219.

John, R. (1988). The Native American family. In C. H. Mindel, R. W. Habenstein, & R. Wright (Eds.), *Ethnic families in America* (3rd ed., pp. 325–363). New York: Elsevier.

Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1992). Positive interdependence: Key to effective cooperation. In R. Hertz-Lazarowitz & N. Miller (Eds.), *Interaction in cooperative groups* (pp. 174–199). New York: Cambridge University Press.

Johnson, J. T., & Boyd, K. R. (1995). Dispositional traits versus the content of experience: Actor/observer differences in judgments of the "authentic self." *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 375–383.

Johnson, R. D., & Downing, L. L. (1979). Deindividuation and valence of cues: Effects of prosocial and antisocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1532–1538.

Johnson, R. W., Kelly, R. J., & LeBlanc, B. A. (1995). Motivational basis of dissonance: Aversive consequences or inconsistency. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 850–855.

Johnson, T. E., and Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstance information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 537–542.

Jones, A. (1994, September/October). Where do we go from here? *Ms. Magazine, 5*, 38–43.

Jones, D. A. (1998). Political talk radio: The Limbaugh effect on primary voters. *Political Communication, 15*, 367–381.

Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception.* New York: W. H. Freeman.

Jones, E. E., & Berglas, S. (1978). Control of attributions about the self through self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 200–206.

Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 220–266). New York: Academic Press.

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 1–24.

Jones, E. E., & McGillis, D. (1976). Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 1, pp. 389–420). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones et al. (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79–94). Morristown, NJ: General Learning Press.

Jones, E. E., & Pittman, T. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 1, pp. 231–262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Jones, E. E., Wood, G. C., & Quattrone, G. A. (1981). Perceived variability of personal characteristics in in-groups and out-groups: The role of knowledge and evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7*, 523–528.

Jordan, W. D. (1968). *White over black: American attitudes toward the Negro, 1550–1812.* Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Jose, P. E., & McCarthy, W. J. (1988). Perceived agentic and communal behavior in mixed-sex interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 57–67.

Judd, C. M., Drake, R. A., Downing, J. W., & Krosnick, J. A. (1991). Some dynamic properties of attitude structures: Context-induced response facilitation and polarization. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 193–202.

Judd, C. M., & Park, B. (1988). Out-group homogeneity: Judgments of variability at the individual and group levels. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 778–788.

Judd, C. M., & Park, B. (1993). Definition and assessment of accuracy in social stereotypes. *Psychological Review, 100*, 109–128.

Judd, C. M., Ryan, C. S., & Park, B. (1991). Accuracy in the judgment of in-group and out-group variability. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 366–379.

Jussim, L. (1989). Teacher expectations: Self-fulfilling prophecies, perceptual biases, and accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 469–480.

Jussim, L., Soffin, S., Brown, R., Ley, J., & Kohlhepp, K. (1992). Understanding reactions to feedback by integrating ideas from symbolic interactionism and cognitive evaluation theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 402–421.

Jussim, L., Yen, H. J., & Aiello, J. R. (1995). Self-consistency, self-enhancement, and accuracy in reactions to feedback. *Journal of Experimental Social Psychology, 31*, 322–356.

Kagan, S. (1977). Social motives and behaviors of Mexican-American and Anglo-American children. In J. L. Martinez (Ed.), *Chicano psychology* (pp. 45–86). New York: Academic Press.

Kagan, S. (1984). Interpreting Chicano cooperativeness: Methodological and theoretical considerations. In J. L. Martinez & R. H. Mendoza (Eds.), *Chicano psychology* (2nd ed., pp. 289–333). New York: Academic Press.

Kagan, S., & Madsen, M. C. (1971). Cooperation and competition of Mexican, Mexican-American, and Anglo-American children of two ages under four instructional sets. *Developmental Psychology, 5*, 32–39.

Kahneman, D., & Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review, 93*, 136–153.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American, 246*, 160–173.

Kalick, S. M., & Hamilton, T. E. (1988). Closer look at a matching simulation: Reply to Aron. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 447–451.

Kallgren, C. A., & Wood, W. (1986). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of attitude-behavior consistency. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 328–338.

Kammeyer, K. C. W., Ritzer, G., & Yetman, N. R. (1992). *Sociology: Experiencing changing societies* (5th ed.). Boston: Allyn & Bacon.

Kanazawa, S. (1992). Outcome or expectancy? Antecedent of spontaneous causal attribution. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 659–668.

Kanekar, S., Shaherwalla, A., Franco, B., Kunju, T., & Pinto, A. J. (1991). The acquaintance predicament of a rape victim. *Journal of Applied Social Psychology, 21*, 1524–1544.

Kanin, E. J., Davidson, K. R., & Scheck, S. R. (1970). A research note on male-female differentials in the experience of heterosexual love. *Journal of Sex Research, 6*, 64–72.

Kanner, A. D., Coyne, J. C., Schaeffer, C., & Lazarus, R. S. (1981). Comparison of two modes of stress measurement: Daily hassles and uplifts versus major life events. *Journal of Behavioral Medicine*, *4*, 1–39.

Kaplan, R. M., Anderson, J. P., & Wingard, D. L. (1991). Gender differences in health-related quality of life. *Health Psychology*, *10*, 86–93.

Kaplan, R. M., & Simon, H. J. (1990). Compliance in medical care: Reconsideration of self-predictions. *Annals of Behavioral Medicine*, *12*, 66–71.

Karau, S. J., & Williams, K. D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 681–706.

Karau, S. J., & Williams, K. D. (1995). Social loafing: Research findings, implications, and future directions. *Current Directions in Psychological Science*, *4*, 134–140.

Karau, S. J., & Williams, K. D. (1997). The effects of group cohesiveness on social loafing and social compensation. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, *1*(2), 156–168.

Karney, B. R., Bradbury, T. N., Fincham, F. D., & Sullivan, K. T. (1994). The role of negative affectivity in the association between attributions and marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 413–424.

Kasser, T., & Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 280–287.

Katz, D., & Braly, K. W. (1933). Racial stereotypes of 100 college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *28*, 280–290.

Katz, I., & Hass, R. G. (1988). Racial ambivalence and American value conflict: Correlational and prime studies of dual cognitive structures. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 893–905.

Katz, I., Wackenhut, J., & Hass, R. G. (1986). Racial ambivalence, value duality, and behavior. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 35–60). New York: Academic Press.

Kaufert, J. M., Rabkin, S. W., Syrotuik, J., Boyko, E., & Shane, F. (1986). Health beliefs as predictors of success of alternate modalities of smoking cessation: Results of a controlled trial. *Journal of Behavioral Medicine*, 9, 475–489.

Kaufman, M. R. (1970). Practicing good manners and compassion. *Medical Insight*, 2, 56–61.

Kawakami, K., Dion, K. L., & Dovidio, J. F. (1998). Racial prejudice and stereotype activation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 407–416.

Keating, C. F., & Heltman, K. R. (1994). Dominance and deception in children and adults: Are leaders the best misleaders? *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 312–321.

Keating, C. F., Mazur, A., Segall, M. H., Cysneiros, P. G., DiVale, W. T., Kilbride, J. E., Komin, S., Leahy, P., Thurman, B., & Wirsing, R. (1981). Culture and the perception of social dominance from facial expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 601–614.

Kelley, H. H. (1950). The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality*, *18*, 431–439.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp. 192–238). Lincoln: University of Nebraska Press.

Kelley, H. H. (1972). Attribution in social interaction. In E. E. Jones et al. (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 1–26). Morristown, NJ: General Learning Press.

Kelley, H. H. (1983). Love and commitment. In H. H. Kelley et al., *Close relationships* (pp. 265–314). New York: W. H. Freeman.

Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A., & Peterson, D. R. (1983). *Close relationships*. New York: W. H. Freeman.

Kelly, J. R., & McGrath, J. E. (1985). Effect of time limits and task types on task performance and interaction of four-person groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 395–407.

Kelman, H. C., & Hamilton, V. L. (1989). *Crimes of obedience: Toward a social psychology of authority and responsibility*. New Haven, CT: Yale University Press.

Kelman, H. C., & Hovland, C. I. (1953). "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327–335.

Kendzierski, D., & Whitaker, D. J. (1997). The role of self-schema in linking intentions with behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 139–147.

Kenny, D. A. (1994). Using the social relations model to understand relationships. In R. Erber & R. Gilmour (Eds.), *Theoretical frameworks for personal relationships* (pp. 111–127). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kenrick, D. T., & Gutierres, S. (1980). Contrast effects and judgments of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 131–140.

Kenrick, D. T., & Trost, M. R. (1993). The evolutionary perspective. In A. E. Beall & R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (pp. 148–172). New York: Guilford Press.

Kephart, W. (1967). Some correlates of romantic love. *Journal of Marriage and the Family*, *29*, 470–479.

Kernis, M. H., & Grannemann, B. D. (1990). Excuses in the making: A test and extension of Darley and Goethals' attributional model. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 337–349.

Kernis, M. H., & Wheeler, L. (1981). Beautiful friends and ugly strangers: Radiation and contrast effects in perception of same-sex pairs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *7*, 617–620.

Kerr, N. L., Garst, J., Lewandowski, D. A., & Harris, S. E. (1997). That still, small voice: Commitment to cooperate as an internalized versus a social norm. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 1300–1311.

Kerr, N. L., & Stanfel, J. A. (1993). Role schemata and member motivation in task groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 432–442.

Kiecolt-Glaser, J. K., & Glaser, R. (1995). Psychoneuroimmunology and health consequences: Data and shared mechanisms. *Psychosomatic Medicine*, *57*, 269–274.

Kilpatrick, D. G., Resick, P. A., & Veronen, L. J. (1981). Effects of a rape experience. *Journal of Social Issues*, *37*, 105–122.

Kim, M. P., & Rosenberg, S. (1980). Comparison of two structural models of implicit personality theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 375–389.

Kimball, M. M. (1986). Television and sex-role attitudes. In T. M. Williams (Ed.), *The impact of television: A natural experiment in three communities* (pp. 265–301). Orlando, FL: Academic Press.

Kinder, D. R. (1998). Opinion and action in the realm of politics. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (4th ed., pp. 778–867). New York: McGraw-Hill.

Kinder, D. R., & Kiewiet, D. R. (1979). Economic discontent and political behavior: The role of personal grievances and collective economic judgments in congressional voting. *American Journal of Political Science*, *23*, 495–527.

Kinder, D. R., & Mendelberg, T. (1995). Cracks in American apartheid: The political impact of prejudice among desegregated whites. *The Journal of Politics, 57*, 402–424.

Kinder, D. R., & Sanders, L. M. (1996). *Divided by color: Racial politics and democratic ideals*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Kinder, D. R., & Sears, D. O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 414–431.

King, C. E., & Christensen, A. (1983). The relationship events scale: A Guttman scale of progress in courtship. *Journal of Marriage and the Family, 45*, 671–678.

Kipnis, D. (1984). The use of power in organizations and in interpersonal settings. In S. Oskamp (Ed.), *Applied social psychology annual 5* (pp. 179–210). Beverly Hills, CA: Sage.

Kirn,W. (1997, Oct. 3). Drinking to belong. *New York Times*, p. A11.

Kirscht, J. P., & Rosenstock, I. M. (1979). Patients' problems in following recommendations of health experts. In G. C. Stone, F. Cohen, & E. Adler (Eds.), *Health psychology—A handbook* (pp. 189–216). San Francisco: Jossey-Bass.

Kitayama, S. (1992). Some thoughts on the cognitive-psychodynamic self from a cultural perspective. *Psychological Inquiry, 3*, 41–43.

Kitayama, S., & Karasawa, M. (1997). Implicit self-esteem in Japan: Name letters and birthday numbers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 736–742.

Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1245–1267.

Klapper, J. T. (1960). *The effects of mass communications*. Glencoe, IL: Free Press.

Klayman, J., & Ha, Y.-W. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review, 94*, 211–228.

Klein, E. (1984). *Gender politics: From consciousness to mass politics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Klein, G. A., & Crandall, B. W. (1992). The role of mental simulation in problem solving and decision making. In J. M. Flach, P. A. Hancock, J. K. Caird, & K. J. Vicente (Eds.), *An ecological approach to human machine systems II: Local applications*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Klein, W. M., & Kunda, Z. (1992). Motivated person perception: Constructing justifications for desired beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 145–168.

Klinnert, M. D. (1981, April). *Infants' use of others' facial expressions for regulating their own behavior.* Paper presented at the annual meeting of the Society for Research in Child Development, Boston.

Klohnen, E. C., & Bera, S. (1998). Behavioral and experiential patterns of avoidantly and securely attached women across adulthood: A 31-year longitudinal perspective. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 211–223.

Klonoff, E. A., & Landrine, H. (1992). Sex-roles, occupational roles, and symptom-reporting: A test of competing hypotheses on sex differences. *Journal of Behavioral Medicine, 15*, 355–364.

Kluegel, J. R. (1990). Trends in whites' explanations of the black-white gap in socioeconomic status, 1977–1989. *American Sociological Review, 55*, 512–525.

Knight, G. P., & Chao, C. (1991). Cooperative, competitive, and individualistic social values among 8- to 12-year-old siblings, friends, and acquaintances. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 201–211.

Knight, G. P., Fabes, R. A., & Higgins, D. A. (1996). Concerns about drawing causal inferences from meta-analyses: An example in the study of gender differences in aggression. *Psychological Bulletin, 119*, 410–421.

Knight, G. P., Johnson, L. G., Carlo, G., & Eisenberg, N. (1994). A multiplicative model of the dispositional antecedents of a prosocial behavior. Predicting more of the people more of the time. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 178–183.

Knight, G. P., & Kagan, S. (1977). Acculturation of prosocial and competitive behaviors among second- and third-generation Mexican-American children. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 8*, 273–284.

Kobasa, S. C. (1979). Stressful life events and health: An inquiry into hardiness. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1–11.

Kohlberg, L. (1966). A cognitive-developmental analysis of children's sex-role concepts and attitudes. In E. E. Maccoby (Ed.), *The development of sex differences*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Kohn, P. M., Lafreniere, K., & Gurevich, M. (1991). Hassles, health, and personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 478–482.

Koltun, A., & Stone, G. A. (1986). Past and current trends in patient noncompliance research: Focus on diseases, regimens-programs, and provider-disciplines. *Journal of Compliance in Health Care, 1*, 21–32.

Konecni, V. J., & Doob, A. N. (1972). Catharsis through displacement of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 379–387.

Konecni, V. J., & Ebbesen, E. B. (1976). Disinhibition versus the cathartic effect: Artifact and substance. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 352–365.

Koss, M. P. (1993). Rape: Scope, impact, interventions, and public policy responses. *American Psychologist, 48*, 1062–1069.

Koss, M. P., Goodman, L. A., Browne, A., Fitzgerald, L. F., Keita, G. P., & Russo, N. F. (1994). *No safe haven: Male violence against women at home, at work, and in the community*. Washington, DC: APA Books.

Koss, M. P., & Oros, C. J. (1982). Sexual Experiences Survey: A research instrument investigating sexual aggression and victimization. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 50*, 455–457.

Kovel, J. (1970). *White racism: A psychohistory*. New York: Pantheon.

Kowalski, R. M., & Leary, M. R. (1990). Strategic self-presentation and the avoidance of aversive events: Antecedents and consequences of self-enhancement and self-depreciation. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 322–336.

Krahe, B. (1991). Social psychological issues in the study of rape. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 2, pp. 279–309). London: Wiley.

Kramer, G. H. (1971). Short-term fluctuations in U.S. voting behavior, 1896–1964. *American Political Science Review, 65*, 131–143.

Krantz, D. S., & Deckel, A. W. (1983). Coping with coronary heart disease and stroke. In T. G. Burish & L. A. Bradley (Eds.), *Coping with chronic disease: Research and applications* (pp. 85–107). New York: Academic Press.

Kraus, S. J. (1995). Attitudes and the prediction of behavior: A meta-analysis of the empirical literature. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 58–75.

Krauss, R. M., Apple, W., Morency, N., Wenzel, C., & Winton, W. (1981). Verbal, vocal, and visible factors in judgments of another's affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *40*, 312–320.

Krauss, R. M., Geller, V., & Olson, C. (1976, September). *Modalities and cues in the detection of deception*. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, Washington, DC.

Krauss, R. M., Morrel-Samuels, P., & Colasante, C. (1991). Do conversational hand gestures communicate? *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 743–754.

Kraut, R., Patterson, M., Lundmark, V., Kiesler, S., Mukopadhyay, T., & Scherlis, W. (1998). Internet paradox: A social technology that reduces social involvement and psychological well-being? *American Psychologist*, *53*, 1017–1031.

Kraut, R. E. (1978). Verbal and nonverbal cues in the perception of lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*, 380–391.

Kravitz, D. A., & Martin, B. (1986). Ringlemann rediscovered: The original article. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 936–941.

Krebs, D. L., & Miller, D. T. (1985). Altruism and aggression. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 1–71). New York: Random House.

Krosnick, J. A. (1990). Government policy and citizen passion: A study of issue publics in contemporary America. *Political Behavior*, *12*, 59–92.

Krosnick, J. A., Boninger, D. S., Chuang, Y. C., Berent, M. K., & Carnot, C. G. (1993). Attitude strength: One construct or many related constructs? *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 1132–1151.

Krosnick, J. A., & Gannon, L. A. (1993). The media and the foundations of presidential support: George Bush and the Persian Gulf Conflict. *Journal of Social Issues*, *49*, 167–182.

Krueger, J. (1998). Enhancement bias in descriptions of self and others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 505–516.

Krueger, J., & Rothbart, M. (1988). Use of categorical and individuating information in making inferences about personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 187–195.

Krueger, J., & Zeiger, J. S. (1993). Social categorization and the truly false consensus effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 670–680.

Kruglanski, A. W., Atash, M. N., DeGrada, E., Mannetti, L., Pierro, A., & Webster, D. M. (1997). Psychological theory testing versus psychometric nay-saying: Comment on Neuberg et al.'s (1997) critique of the Need for Closure Scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 1005–1016.

Kruglanski, A. W., & Mackie, D. M. (1990). Majority and minority influence: A judgmental process integration. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 1, pp. 229–262). Chichester, England: Wiley.

Kruglanski, A. W., Webster, D. M., & Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 861–876.

Krull, D. S., & Dill, J. C. (1998). Do smiles elicit more inferences than do frowns? The effect of emotional valence on the production of spontaneous inferences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 289–300.

Kuiper, N. A., Olinger, L. J., MacDonald, M. R., & Shaw, B. F. (1985). Self-schema processing of depressed and nondepressed content: The effects of vulnerability to depression. *Social Cognition*, *3*, 77–93.

Kulik, J. A., & Mahler, H. I. M. (1989). Stress and affiliation in a hospital setting: Preoperative roommate preferences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 183–193.

Kulik, J. A., Mahler, H. I. M., & Earnest, A. (1994). Social comparison and affiliation under threat: Going beyond the affiliate-choice paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 301–309.

Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving generation and evaluation of causal theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 636–647.

Kunda, Z., & Sherman-Williams, B. (1993). Stereotypes and the construal of individuating information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 90–99.

Kupersmidt, J. B., DeRosier, M. E., & Patterson, C. P. (1995). Similarity as the basis for children's friendships. *Journal of Social and Personal Relationships*, *12*, 439–452.

Kurdek, L. A. (1992). Relationship stability and relationship satisfaction in cohabiting gay and lesbian couples: A prospective longitudinal test of the contextual and interdependence models. *Journal of Social and Personal Relationships*, *9*, 125–142.

Kurdek, L. A. (1993). The allocation of household labor in gay, lesbian, and heterosexually married couples. *Journal of Social Issues*, *49*, 127–139.

Kurdek, L. A. (1998). Relationship outcomes and their predictors: Longitudinal evidence from heterosexual married, gay cohabiting, and lesbian cohabiting couples. *Journal of Marriage and the Family*, *60*, 553–568.

Kurdek, L. A., & Schmitt, J. P. (1986). Relationship quality of partners in heterosexual married, heterosexual cohabiting, and gay and lesbian relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 711–720.

Kwan, V. S. Y., Bond, M. H., & Singelis, T. M. (1997). Pancultural explanations for life satisfaction: Adding relationship harmony to self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 1038–1051.

Lacroix, J. M., Martin, B., Avendano, M., & Goldstein, R. (1991). Symptom schemata in chronic respiratory patients. *Health Psychology*, *10*, 268–273.

Ladd, E. C. (1998). The Clinton presidency. *The Public Perspective*, *9*, 20–37.

LaFromboise, T., Coleman, H. L. K., & Gerton, J. (1993). Psychological impact of biculturalism: Evidence and theory. *Psychological Bulletin*, *114*, 395–412.

Laing, R. D., & Stevenson, R. (1976). Public opinion trends in the last days of the Nixon administration. *Journalism Quarterly*, *53*, 294–302.

Lambert, W. E., & Klineberg, O. (1967). *Children's views of foreign peoples*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Landrine, H., & Klonoff, K. A. (1994). Cultural diversity in causal attributions for illness: The role of the supernatural. *Journal of Behavioral Medicine*, *17*, 181–194.

Laner, M. R., & Ventrone, N. A. (in press). Egalitarian dates/traditionalist dates. *Journal of Family Issues*.

Lang, G. E., & Lang, K. (1984). *Politics and television: Re-viewed*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Langer, E. J., Blank, A., & Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*, 635–642.

Langer, E. J., & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 191–198.

Lanoue, D. J. (1991). The "turning point": Viewers' reactions to the second 1988 presidential debate. *American Politics Quarterly*, *19*, 80–95.

Lanoue, D. J. (1992). One that made a difference: Cognitive consistency, political knowledge, and the 1980 presidential debate. *Public Opinion Quarterly*, *56*, 168–184.

La Piere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, *13*, 230–237.

Laplace, A. C., Chermack, S. T., & Taylor, S. P. (1994). Effects of alcohol and drinking experience on human physical aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 439–444.

Larson, J. R., Christensen, C., Abbott, A. S., & Franz, T. M. (1996). Diagnosing groups: Charting the flow of information in medical decision-making teams. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 315–330.

Larson, J. R., Foster-Fishman, P. G., & Keys, C. B. (1994). Discussion of shared and unshared information in decision-making groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 446–461.

Larson, R., Csikszentmihalyi, M., & Graef, R. (1982). Time alone in daily experience: Loneliness or renewal? In L. A. Peplau & D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research and therapy* (pp. 40–53). New York: Wiley-Interscience.

Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, *36*, 343–356.

Latané, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.

Latané, B., Liu, J. H., Nowak, A., Bonevento, M., & Zheng, L. (1995). Distance matters: Physical space and social impact. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 795–805.

Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 822–832.

Latané, B., & Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, *88*, 438–453.

Lau, R. R., Bernard, T. M., & Hartman, K. A. (1989). Further explorations of common-sense representations of common illness. *Health Psychology*, *8*, 195–219.

Lau, R. R., Kane, R., Berry, S., Ware, J., & Roy, D. (1980). Channeling health: A review of the televised health campaigns. *Health Education Quarterly*, *7*, 56–89.

Laughlin, P. R., & Adamopoulos, J. (1980). Social combination processes and individual learning for six-person cooperative groups on an intellective task. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 941–947.

Lazarsfeld, P. F., Berelson, B., & Gaudet, H. (1948). *The people's choice* (2nd ed.). New York: Columbia University Press.

Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer-Verlag.

Lazarus, R. S., & Launier, R. (1978). Stress-related transactions between person and environment. In L. A. Pervin & M. Lewis (Eds.), *Internal and external determinants of behavior* (pp. 287–327). New York: Plenum Press.

Leary, M. R., Haupt, A. L., Strausser, K. S., & Chokel, J. T. (1998). Calibrating the sociometer: The relationship between interpersonal appraisals and state self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1290–1299.

Leary, M. R., & Jones, J. L. (1993). The social psychology of tanning and sunscreen use: Self-presentational motives as a predictor of health risk. *Journal of Applied Social Psychology*, *23*, 1390–1406.

Leary, M. R., Rogers, P. A., Canfield, R. W., & Coe, C. (1986). Boredom in interpersonal encounters: Antecedents and social implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 968–975.

Leary, M. R., & Shepperd, J. A. (1986). Behavioral self-handicaps versus self-reported handicaps: A conceptual note. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 1265–1268.

Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., & Downs, D. L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 518–530.

Le Bon, G. (1896). *The crowd: A study of the popular mind*. London: Ernest Benn.

Lee, H.-C.-B. (1991). The attitudes toward rape victims scale: Reliability and validity in a Chinese context. *Sex Roles*, *24*, 599–603.

Lee, S. M., & Fernandez, M. (1998). Trends in Asian American racial/ethnic intermarriage: A comparison of 1980 and 1990 census data. *Sociological Perspectives*, *41*, 323–341.

Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 395–413.

Leippe, M. R., & Elkin, R. A. (1987). When motives clash: Issue involvement and response involvement as determinants of persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 269–278.

Lenney, E. (1977). Women's self-confidence in achievement settings. *Psychological Bulletin*, *84*, 1–13.

Leonard, K. E. (1989). The impact of explicit aggressive and implicit nonaggressive cues on aggression in intoxicated and sober males. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 390–400.

Lepore, L., & Brown, R. (1997). Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable? *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 275–287.

Lepore, S. J. (1995). Cynicism, social support, and cardiovascular reactivity. *Health Psychology*, *14*, 210–216.

Lepore, S. J. (1997). Expressive writing moderates the relation between intrusive thoughts and depressive symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 1030–1037.

Lepowsky, M. (1994). Women, men and aggression in an egalitarian society. *Sex Roles*, *30*, 199–212.

Lerner, J. S., & Tetlock, P. E. (in press). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*.

Lerner, J. S., Goldberg, J. H., & Tetlock, P. E. (1998). Sober second thought: The effects of accountability, anger, and authoritarianism on attributions of responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 563–574.

Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 120–186). New York: Academic Press.

Leventhal, H., & Nerenz, D. R. (1982). A model for stress research and some implications for the control of stress disorders. In D. Meichenbaum & M. Jaremko (Eds.), *Stress prevention and management: A cognitive behavioral approach*. New York: Plenum Press.

Leventhal, H., Nerenz, D., & Strauss, A. (1980). Self-regulation and the mechanisms for symptom appraisal. In D. Mechanic (Ed.), *Psychosocial epidemiology*. New York: Watson.

Levesque, M. J., & Kenny, D. A. (1993). Accuracy of behavioral predictions at zero acquaintance: A social relations analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 1178–1187.

Levett, A., & Kuhn, L. (1991). Attitudes towards rape and rapists: A white, English-speaking South African student sample. *South African Journal of Psychology, 21*, 32–37.

Levine, G. M., Halberstadt, J. B., & Goldstone, R. L. (1996). Reasoning and the weighting of attributes in attitude judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 230–240.

Levine, J. M., & Moreland, R. L. (1998). Small groups. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 415–469). Boston, MA: McGraw-Hill.

Le Vine, R. A., & Campbell, D. T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes, and group behavior*. New York: Wiley.

Levine, R. V. (1988). The pace of life across cultures. In J. E. McGrath (Ed.), *The social psychology of time: New perspectives* (pp. 39–60). Newbury Park, CA: Sage.

Levine, R., Sato, S., Hashimoto, T., & Verma, J. (1995). Love and marriage in eleven cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 26*, 554–571.

Levine, R. V., Martinez, T. S., Brase, G., & Sorenson, K. (1994). Helping in 36 U.S. cities. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 69–82.

Levinson, R. M. (1975). Sex discrimination and employment practices: An experiment with unconventional job inquiries. *Social Problems, 22*, 533–543.

Levy, B., & Langer, E. (1994). Aging free from negative stereotypes: Successful memory in China and among the American deaf. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 989–997.

Lewin, T. (1998, October 14). High schools tackle marriage skills. *New York Times*, Education section, p. A22.

Lewin-Epstein, N. (1991). Determinants of regular source of health care in black, Mexican, Puerto Rican, and non-Hispanic white populations. *Medical Care, 29*, 543–557.

Lewinsohn, P. M., Mischel, W., Chaplin, W., & Barton, R. (1980). Social competence and depression: The role of illusory self-perceptions. *Journal of Abnormal Psychology, 89*, 203–212.

Lewis-Beck, M. S. (1988). *Economics and elections: The major Western democracies*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Leyens, J. P., Camino, L., Parke, R. D., & Berkowitz, L. (1975). Effects of movie violence on aggression in a field setting as a function of group dominance and cohesion. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 346–360.

Liberman, A., & Chaiken, S. (1991). Value conflict and thought-induced attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 203–216.

Liebrand, W. G., Wilke, H. A., & Messick, D. M. (Eds.). (1992). *Social psychological approach to social dilemmas*. Tarrytown, NY: Pergamon.

Lierman, L. M., Young, H. M., Kasprzyk, D., & Benoliel, J. Q. (1990). Predicting breast self-examination using the theory of reasoned action. *Nursing Research, 39*, 97–101.

Linder, D. E., Cooper, J., & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 245–254.

Linville, P. W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 193–211.

Linville, P. W. (1985). Self-complexity and affective extremity: Don't put all your eggs in one cognitive basket. *Social Cognition, 3*, 94–120.

Linville, P. W., Fisher, G. W., & Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 165–188.

Linville, P. W., & Jones, E. E. (1980). Polarized appraisals of outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 689–703.

Linville, P. W., Salovey, P., & Fisher, G. W. (1986). Stereotyping and perceived distributions of social characteristics: An application to ingroup-outgroup perception. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 165–208). New York: Academic Press.

Linz, D., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1984). The effects of multiple exposures to filmed violence against women. *Journal of Communication, 34*, 130–147.

Linz, D. G., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1988). Effects of long-term exposure to violent and sexually degrading depictions of women. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 758–768.

Linz, D., Wilson, B. J., & Donnerstein, E. (1992). Sexual violence in the mass media: Legal solutions, warnings, and mitigation through education. *Journal of Social Issues, 48*, 145–172.

Lisak, D., & Roth, S. (1988). Motivational factors in non-incarcerated sexually aggressive men. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 795–802.

Littlepage, G. E. (1991). Effects of group size and task characteristics on group performance: A test of Steiner's model. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 449–456.

Lockerbie, B., & Borrelli, S. A. (1990). Question wording and public support for Contra aid, 1983–1986. *Public Opinion Quarterly, 54*, 195–208.

Lockwood, P., & Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 91–103.

Loeber, R., & Stouthamer-Loeber, M. (1998). Development of juvenile aggression and violence: Some common misconceptions and controversies. *American Psychologist, 53*, 242–259.

Lonsway, K. A., & Fitzgerald, L. F. (1995). Attitudinal antecedents of rape myth acceptance: A theoretical and empirical reexamination. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 704–711.

Lord, C. G., Desforges, D. M., Fein, S., Pugh, M. A., & Lepper, M. R. (1994). Typicality effects in attitudes toward social policies: A concept-mapping approach. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 658–673.

Lord, C. G., Lepper, M. R., & Mackie, D. (1984). Attitude prototypes as determinants of attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1254–1266.

Lore, R. K., & Schultz, L. A. (1993). Control of human aggression: A comparative perspective. *American Psychologist, 48*, 16–25.

Lorenz, K. (1966). *On aggression*. New York: Harcourt, Brace, & World.

Lorenz, K. (1974). *Civilized man's eight deadly sins*. New York: Harcourt, Brace, & Jovanovich.

Lott, B., & Maluso, D. (1993). The social learning of gender. In A. E. Beall & R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (pp. 99–126). New York: Guilford Press.

Luhtanen, R., & Crocker, J. (1992). A collective self-esteem scale: Self-evaluation of one's social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 302–318.

Luskin, R. C., McIver, J. P., & Carmines, E. G. (1989). Issues and the transmission of partisanship. *American Journal of Political Science, 33*, 440–458.

Lydon, J. E., Jamieson, D. W., & Zanna, M. P. (1988). Interpersonal similarity and the social and intellectual dimensions of first impressions. *Social Cognition*, 6, 269–286.

Lyons, R. F. (1991). The effects of acquired illness and disability on friendships. In W. H. Jones & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships: A research annual* (Vol. 3, pp. 233–277). London: Jessica Kingsley Publishers.

Maass, A., Clark, R. K., & Haberkorn, G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89–104.

Maccoby, E. E. (1990a). Gender and relationships: A developmental account. *American Psychologist*, 45, 513–520.

Maccoby, E. E. (1990b, July). *Interview in the American Psychological Society Observer*, pp. 4–6.

Maccoby, E. E. (1991). Gender segregation in the workplace: Continuities and discontinuities from childhood to adulthood. In M. Frankenhaeuser, U. Lundberg, & M. Chesney (Eds.), *Women, work, and health* (pp. 3–16). New York: Plenum Press.

MacDonald, T.K., & Zanna, M.P. (1998). Cross-dimension ambivalence toward social groups: Can ambivalence affect intentions to hire feminists? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 427–441.

MacDonald, T. K., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (1996). Why common sense goes out the window: Effects of alcohol on intentions to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 763–775.

Mace, D., & Mace, V. (1960). *Marriage east and west.* New York: Doubleday.

Mack, D. E. (1971). Where the black matriarchy theorists went wrong. *Psychology Today*, 4, 86–87.

Mackie, D. M. (1986). Social identification effects in group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 720–728.

Mackie, D. M. (1987). Systematic and nonsystematic processing of majority and minority persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 41–52.

Mackie, D. M., Allison, S. T., Worth, L. T., & Asuncion, A. G. (1992). The generalization of outcome-based counter-stereotypic inferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 43–64.

Mackie, D. M., Worth, L. I., & Asuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 812–822.

MacKuen, M. B., Erikson, R. S., & Stimson, J. A. (1989). Macropartisanship. *American Political Science Review*, 83, 1125–1142.

MacLeod, C., & Campbell, L. (1992). Memory accessibility and probability judgments: An experimental evaluation of the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 890–902.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., & Milne, A. B. (1998). Saying no to unwanted thoughts: Self-focus and the regulation of mental life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 578–589.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., Thorn, T. M. J., & Castelli, L. (1997). On the activation of social stereotypes: The moderating role of processing objectives. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 471–489.

Macrae, C. N., Milne, A. B., & Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 37–47.

Macrae, C. N., Stangor, C., & Milne, A. B. (1994). Activating social stereotypes: A functional analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 370–389.

Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 3–9.

Madey, S. F., & Gilovich, T. (1993). Effect of temporal focus on the recall of expectancy-consistent and expectancy-inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 458–468.

Madsen, M. C. (1971). Developmental and cross-cultural differences in the cooperative and competitive behavior of young children. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 2, 365–371.

Maheswaran, D., & Chaiken, S. (1991). Promoting systematic processing in low-motivation settings: Effect of incongruent information on processing and judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 13–25.

Major, B. (1989). Gender differences in comparisons and entitlement: Implications for comparable worth. *Journal of Social Issues*, 45, 99–115.

Major, B. (1993). Gender, entitlement, and the distribution of family labor. *Journal of Social Issues*, 49(3), 141–160.

Major, B., McFarlin, D. B., & Gagnon, D. (1984). Overworked and underpaid: On the nature of gender differences in personal entitlement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1399–1412.

Major, B., Richards, C., Cooper, M. L., Cozzarelli, C., & Zubek, J. (1998). Personal resilience, cognitive appraisals, and coping: An integrative model of adjustment to abortion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 735–752.

Major, B., Zubek, J. M., Cooper, M. L., Cozzarelli, C., & Richards, C. (1997). Mixed messages: Implications of social conflict and social support within close relationships for adjustment to a stressful life event. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1349–1363.

Malamuth, N. M. (1981). Rape proclivity among males. *Journal of Social Issues*, 37, 138–156.

Malamuth, N. M. (1993). Pornography's impact on male adolescents. *Adolescent Medicine: State of the Art Reviews*, 4, 563–576.

Malamuth, N. M., & Briere, J. (1986). Sexual violence in the media: Indirect effects on aggression against women. *Journal of Social Issues*, 42, 75–92.

Malamuth, N. M., & Brown, L. M. (1994). Sexually aggressive men's perceptions of women's communications: Testing three explanations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 699–712.

Malamuth, N. M., & Ceniti, J. (1986). Repeated exposure to violent and nonviolent pornography: Likelihood of raping ratings and laboratory aggression against women. *Aggressive Behavior*, 12, 129–137.

Malamuth, N. M., & Check, J. V. P. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality*, 15, 436–446.

Malamuth, N. M., Check, J. V. P., & Briere, J. (1986). Sexual arousal in response to aggression: Ideological, aggressive, and sexual correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 330–340.

Malamuth, N. M., Linz, D., Heavey, C. L., Barnes, G. L., & Acker, M. (1995). Using the confluence model of sexual aggression to predict men's conflict with women: A 10-year follow-up study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 353–369.

Malamuth, N. M., Sockloskie, R. J., Koss, M. P., & Tanaka, J. S. (1991). Characteristics of aggressors against women: Testing a model using a national sample of college students. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *59*, 670–681.

Malarkey, W. B., Kiecolt-Glaser, J. K., Pearl, D., & Glaser, R. (1994). Hostile behavior during marital conflict alters pituitary and adrenal hormones. *Psychosomatic Medicine*, *56*, 41–51.

Malatesta, C. Z., & Haviland, J. M. (1982). Learning display rules: The socialization of emotion expression in infancy. *Child Development*, *53*, 991–1003.

Malle, B. F., & Horowitz, L. M. (1995). The puzzle of negative self-views: An explanation using the schema concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 470–484.

Malloy, T. E., Agatstein, F., Yarlas, A., & Albright, L. (1997). Effects of communication, information overlap, and behavioral consistency on consensus in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 270–280.

Malloy, T. E., & Albright, L. (1990). Interpersonal perception in a social contest. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 419–428.

Malloy, T. E., Sugarman, D. B., Motvilo, R. K., & Ben-Zeev, T. (1995). Children's interpersonal perceptions: A social relations analysis of perceiver and target effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 418–426.

Mandel, D. R., & Lehman, D. R. (1996). Counterfactual thinking and ascriptions of cause and preventability. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 450–463.

Manis, M., Shedler, J., Jonides, J., & Nelson, T. E. (1993). Availability heuristic in judgments of set size and frequency of occurrence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 448–457.

Mann, T. E., & Wolfinger, R. E. (1980). Candidates and parties in congressional elections. *The American Political Science Review*, *74*, 617–632.

Manne, S. L., & Zautra, A. J. (1989). Spouse criticism and support: Their association with coping and psychological adjustment among women with rheumatoid arthritis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 608–617.

Mansbridge, J. J. (1985). Myth and reality: The ERA and the gender gap in the 1980 election. *Public Opinion Quarterly*, *49*, 164–178.

Manstead, A. S. R., Proffitt, C., & Smart, J. L. (1983). Predicting and understanding mothers' infant-feeding intentions and behavior: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 657–671.

Marin, B. V., & Marin, G. (1990). Effects of acculturation on knowledge of AIDS and HIV among Hispanics. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, *12*, 110–121.

Marin, B. V., Marin, G., Perez-Stable, E. J., Otero-Sabogal, R., & Sabogal, F. (1990). Cultural differences in attitudes toward smoking: Developing messages using the theory of reasoned action. *Journal of Applied Social Psychology*, *20*, 478–493.

Marin, G., Marin, B. V., Otero-Sabogal, R., Sabogal, F., & Perez-Stable, E. J. (1989). The role of acculturation in the attitudes, norms, and expectancies of Hispanic smokers. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *20*, 399–415.

Marin, G., & Triandis, H. C. (1985). Allocentrism as an important characteristic of the behavior of Latin Americans and Hispanics. In R. Diaz-Guerrero (Ed.), *Cross-cultural and national studies in social psychology* (pp. 69–80). Amsterdam: North-Holland.

Markman, K. D., Gavanski, I., Sherman, S. J., & McMullen, M. N. (1995). The impact of perceived control on the imagination of better and worse possible worlds. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 588–595.

Marks, G. (1984). Thinking one's abilities are unique and one's opinions are common. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *10*, 203–208.

Marks, G., & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, *102*, 72–90.

Markus, G. B. (1979). The political environment and the dynamics of public attitudes: A panel study. *American Journal of Political Science*, *23*, 338–359.

Markus, G. B. (1992). The impact of personal and national economic conditions on presidential voting, 1956–1988. *American Journal of Political Science*, *36*, 829–834.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, *98*, 224–253.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1994). A collective fear of the collective: Implications for selves and theories of selves. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 568–579.

Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, *41*, 954–969.

Markus, H., & Ruvolo, A. (1989). Possible selves: Personalized representations of goals. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 211–242). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Markus, H., Smith, J., & Moreland, R. L. (1985). Role of the self-concept in the perception of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1494–1512.

Markus, H., & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology*, *38*, 299–337.

Marsh, H. W. (1995). A Jamesian model of self-investment and self-esteem: Comment on Pelham. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 1151–1160.

Martin, B. A. (1989). Gender differences in salary expectations when current salary information is provided. *Psychology of Women Quarterly*, *13*, 87–96.

Martin, C. L., & Parker, S. (1995). Folk theories about sex and race differences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*(1), 45–57.

Maruyama, G., Fraser, S. C., & Miller, N. (1982). Personal responsibility and altruism in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 658–664.

Marwell, G., Aiken, M. T., & Demerath, N. J., III. (1987). The persistence of political attitudes among 1960s civil rights activists. *Public Opinion Quarterly*, *51*, 359–375.

Maslach, C., Stapp, J., & Santee, R. T. (1985). Individuation: Conceptual analysis and assessment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 729–738.

Mason, H. R. C., Marks, G., Simoni, J. M., Ruiz, M. S., & Richardson, J. L. (1995). Culturally sanctioned secrets? Latino men's nondisclosure of HIV infection to family, friends, and lovers. *Health Psychology*, *14*, 6–12.

Massey, D. S., & Denton, N. A. (1993). *American apartheid: Segregation and the making of the underclass*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Matarazzo, J. D. (1980). Behavioral health and behavioral medicine: Frontiers for a new health psychology. *American Psychologist*, *35*, 807–817.

Matarazzo, J. D. (1983). Behavioral health: A 1990 challenge for the health science professions. In J. D. Matarazzo, N. E. Miller, S. M. Weiss, J. A. Herd, & S. M. Weiss (Eds.), *Behavioral health: A handbook of health enhancement and disease prevention* (pp. 3–40). New York: Wiley.

Mathes, E. W., Adams, H. E., & Davies, R. M. (1985). Jealousy: Loss of relationship rewards, loss of self-esteem, depression, anxiety and anger. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 1552–1561.

Matheson, K., Holmes, J. G., & Kristiansen, C. M. (1991). Observational goals and the integration of trait perceptions and behavior: Behavioral prediction versus impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 138–160.

Matlin, M., & Stang, D. (1978). *The Pollyanna principle: Selectivity in language, memory, and thought*. Cambridge, MA: Schenkman.

Mayer, J. D., Gayle, M., Meehan, M. E., & Haarman, A.-K. (1990). Toward better specification of the mood-congruency effect in recall. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 465–480.

Mayer, J. D., & Hanson, E. (1995). Mood-congruent judgment over time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 237–244.

Mayer, J. D., Rapp, H. C., III, & Williams, L. (1993). Individual differences in behavioral prediction: The acquisition of personal-action schemata. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 443–451.

Mays, V. M., & Cochran, S. D. (1993). Ethnic and gender differences in beliefs about sex partner questioning to reduce HIV risk. *Journal of Adolescent Research*, *8*, 77–88.

Mazzella, R., & Feingold, A. (1994). The effects of physical attractiveness, race, socioeconomic status, and gender of defendants and victims on judgments of mock jurors: A meta-analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, *24*, 1315–1344.

McAndrew, F. T. (1993). *Environmental psychology*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

McArthur, L. Z., & Baron, R. (1983). Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review*, *90*, 215–238.

McArthur, L. Z., & Post, D. L. (1977). Figural emphasis and person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, *13*, 520–535.

McArthur, L. Z., & Resko, B. G. (1975). The portrayal of men and women in American TV commercials. *Journal of Social Psychology*, *97*, 209–220.

McAuley, E. (1993). Self-efficacy and the maintenance of exercise participation in older adults. *Journal of Behavioral Medicine*, *16*, 103–113.

McCaul, K. D., Veltum, L. G., Boyechko, V., & Crawford, J. J. (1990). Understanding attributions of victim blame for rape: Sex, violence, and foreseeability. *Journal of Applied Social Psychology*, *20*, 1–26.

McCleod, J. D., & Kessler, R. C. (1990). Socioeconomic status differences in vulnerability to undesirable life events. *Journal of Health and Social Behavior*, *31*, 162–172.

McClintock, C. G., & Liebrand, W. B. G. (1988). Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision making: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 396–409.

McClosky, H., & Brill, A. (1983). *Dimensions of tolerance*. New York: Russell Sage.

McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 91–126). New York: Academic Press.

McConahay, J. B., Hardee, B. B., & Batts, V. (1981). Has racism declined in America? It depends upon who is asking and what is asked. *Journal of Conflict Resolution*, *25*, 563–579.

McConahay, J. B., & Hough, J. C., Jr. (1976). Symbolic racism. *Journal of Social Issues*, *32*, 23–45.

McConnell, A. R., Leibold, J. M., & Sherman, S. J. (1997). Within-target illusory correlations and the formation of context-dependent attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 675–686.

McConnell, A. R., Sherman, S. J., & Hamilton, D. L. (1994). On-line and memory-based aspects of individual and group target judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 173–185.

McCullough, M. E., Worthington, E. L., & Rachal, K. C. (1997). Interpersonal forgiving in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 321–336.

McDonald, H. E., & Hirt, E. R. (1997). When expectancy meets desire: Motivational effects in reconstructive memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 5–23.

McDonald, J. (1990). Some situational determinants of hypothesis-testing strategies. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 255–274.

McFarland, C., & Buehler, R. (1995). Collective self-esteem as a moderator of the frog-pond effect in reactions to performance feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 1055–1070.

McFarland, C., & Buehler, R. (1997). Negative affective states and the motivated retrieval of positive life events: The role of affect acknowledgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 200–214.

McFarland, C., Ross, M., & DeCourville, N. (1989). Women's theories of menstruation and biases in recall of menstrual symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 522–531.

McFarlane, A. H., Norman, G. R., Streiner, D. L., Roy, R., & Scott, D. J. (1980). A longitudinal study of the influence of the psychosocial environment on health status: A preliminary report. *Journal of Health and Social Behavior*, *21*, 124–133.

McGonagle, K. A., Kessler, R. C., & Schilling, E. A. (1992). The frequency and determinants of marital disagreements in a community sample. *Journal of Personal and Social Relationships*, 9, 507–524.

McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

McGuire, A. M. (1994). Helping behaviors in the natural environment: Dimensions and correlates of helping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 45–56.

McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 192–229). New York: Academic Press.

McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 223–346). New York: Random House.

McGuire, W. J., & McGuire, C. V. (1982). Significant others in self-space. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 1, pp. 71–96). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

McGuire, W. J., & McGuire, C. V. (1996). Enhancing self-esteem by directed-thinking tasks: Cognitive and affective positivity asymmetries. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 1117–1125.

McGuire, W. J., & Padawer-Singer, A. (1976). Trait salience in the spontaneous self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 743–754.

McGuire, W. J., & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 327–337.

McHoskey, J. W., & Miller, A. G. (1994). Effects of constraint identification, processing mode, expectancies, and intragroup variability on attributions toward group members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 266–276.

McIntosh, D. N., Silver, R. C., & Wortman, C. B. (1993). Religion's role in adjustment to a negative life event: Coping with the loss of a child. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 812–821.

McKinney, K., & Maroules, N. (1991). Sexual harassment. In E. Grauerholz & M. A. Koralewski (Eds.), *Sexual coercion* (pp. 29–44). Lexington, MA: Lexington Books.

McNulty, S. E., & Swann, W. B., Jr. (1994). Identity negotiation in roommate relationships: The self as architect and consequence of social reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1012–1023.

Medvec, V. H., & Savitsky, K. (1997). When doing better means feeling worse: The effects of categorical cutoff points on counterfactual thinking and satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1284–1296.

Medvene, L. (1992). Self-help groups, peer helping, and social comparison. In S. Spacapan & S. Oskamp (Eds.), *Helping and being helped: Naturalistic studies* (pp. 49–81). Newbury Park, CA: Sage.

Meehl, P. E. (1954). *Clinical versus statistical prediction: A theoretical analysis and review of the literature*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Mehlman, R. C., & Snyder, C. R. (1985). Excuse theory: A test of the self-protective role of attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 994–1001.

Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton.

Mehren, E. (1998, September 16). It's still the old college cry: Drink! *Los Angeles Times*, p. B2.

Meichenbaum, D. H., & Jaremko, M. E. (Eds.). (1983). *Stress reduction and prevention*. New York: Plenum Press.

Mendelberg, T. (1997). Executing Hortons: Racial Crime in the 1988 Presidential Campaign. *Public Opinion Quarterly*, 61, 134–157.

Merei, F. (1949). Group leadership and institutionalization. *Human Relations*, 2, 23–29.

Messick, D., & Brewer, M. B. (1983). Solving social dilemmas: A review. In L. Wheeler & P. Shaver (Eds.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 4, pp. 11–44). Beverly Hills: Sage.

Meyer, C. B., & Taylor, S. E. (1986). Adjustment to rape. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1226–1234.

Meyer, D., Leventhal, H., & Gutmann, M. (1985). Common-sense models of illness: The example of hypertension. *Health Psychology*, 4, 115–135.

Meyer, J. P., & Mulherin, A. (1980). From attribution to helping: An analysis of the mediating effects of affect and expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 201–210.

Meyerowitz, B. E. (1980). Psychosocial correlates of breast cancer and its treatments. *Psychological Bulletin*, 87, 108–131.

Michaels, J. W., Bloommel, J. M., Brocato, R. M., Linkous, R. A., & Rowe, J. S. (1982). Social facilitation and inhibition in a natural setting. *Replications in Social Psychology*, 2, 21–24.

Mickelson, K. D., Kessler, R. C., & Shaver, P. R. (1997). Adult attachment in a nationally representative sample. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1092–1106.

Milavsky, J. R., Kessler, R., Stipp, H., & Rubens, W. S. (1982). Television and aggression: Results of a panel study. In D. Pearl, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior: Ten years of scientific progress and implications for the eighties*. Vol. II: *Technical reviews*. Rockville, MD: National Institute of Mental Health.

Miles, D. R., & Carey, G. (1997). Genetic and environmental architecture of human aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 207–217.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.

Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848–852.

Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57–75.

Milgram, S. (1970). The experience of living in cities. *Science*, 167, 1461–1468.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.

Milgram, S., & Shotland, R. L. (1973). *Television and antisocial behavior: Field experiments*. New York: Academic Press.

Millar, M. G., & Tesser, A. (1986). Thought-induced attitude change: The effects of schema structure and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 259–269.

Millar, M. G., & Tesser, A. (1989). The effects of affective-cognitive consistency and thought on the attitude-behavior relation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 189–202.

Miller, A. G. (1986). *The obedience experiments: A case study of controversy in social science*. New York: Praeger.

Miller, A. G., Collins, B. E., & Brief, D. E. (Eds.). (1995). Perspectives on obedience to authority: The legacy of the Milgram experiments. *Journal of Social Issues*, 52,(3).

Miller, C. E. (1989). The social psychological effects of group decision rules. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2nd ed., pp. 327–356). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Miller, C. T., & Felicio, D. M. (1990). Person-positivity bias: Are individuals liked better than groups? *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 408–420.

Miller, D. T., & McFarland, C. (1986). Counterfactual thinking and victim compensation: A test of norm theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 513–519.

Miller, D. T., & Ratner, R. K. (1998). The disparity between the actual and assumed power of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 53–62.

Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82, 213–225.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961–978.

Miller, J. G. (1994). Cultural diversity in the morality of caring: Individually oriented versus duty-based interpersonal moral codes. *Cross-Cultural Research*, 28, 3–39.

Miller, J. G., Bersoff, D. G., & Harwood, R. L. (1990). Perceptions of social responsibilities in India and in the United States: Moral imperatives or personal decisions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 33–47.

Miller, L. C. (1990). Intimacy and liking: Mutual influence and the role of unique relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 50–60.

Miller, L. C., & Kenny, D. A. (1986). Reciprocity of self-disclosure at the individual and dyadic levels: A social relations analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 713–719.

Miller, N., & Cooper, H. M. (Eds.). (1991). Special Issue: Meta-analysis in personality and social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*.

Miller, R. S. (1997). Inattentive and contented: Relationship commitment and attention to alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 758–766.

Miller, S., & Sears, D. O. (1986). Stability and change in social tolerance: A test of the persistence hypothesis. *American Journal of Political Science*, *30*, 214–236.

Miller, S. M., & Mangan, C. E. (1983). Interacting effects of information and copying style in adapting to gynecologic stress: Should the doctor tell all? *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 223–236.

Miller, W. E. (1991). Party identification, realignment, and party voting: Back to the basics. *American Political Science Review*, *85*, 557–568.

Miller, W. E. (1992). Generational changes and party identification. *Political Behavior*, *14*, 333–352.

Mills, J., & Clark, M. S. (1994). Communal and exchange relationships: Controversies and research. In R. Erber & R. Gilmour (Eds.), *Theoretical frameworks for personal relationships* (pp. 29–42). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Mills, J., Clark, M. S., & Mehta, P. (1992). *Effects of communal relationship strength upon the perception of altruism and selfishness*. Unpublished manuscript, Department of Psychology, University of Maryland, College Park.

Mills, R. S. L., & Grusec, J. E. (1989). Cognitive, affective, and behavioral consequences of praising altruism. *Merrill-Palmer Quarterly*, *35*, 299–326.

Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pochontas Coal Field. *Journal of Social Issues*, *8*, 29–44.

Misumi, J. (1995). The development in Japan of the Performance-Maintenance (PM) theory of leadership. *Journal of Social Issues*, *51*, 213–228.

Mita, T. H., Dermer, M., & Knight, J. (1977). Reversed facial images and the mere-exposure hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 597–601.

Molm, L. D., & Cook, K. S. (1995). Social exchange and exchange networks. In K. S. Cook, G. A. Fine, & J. S. House (Eds.), *Sociological perspectives on social psychology* (pp. 209–236). Boston: Allyn & Bacon.

Monteith, M. J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice-reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 469–485.

Monteith, M. J., Sherman, J. W., & Devine, P. G. (1998). Suppression as a stereotype control strategy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *2*, 63–82.

Montgomery, B. M. (1988). Quality communication in personal relationships. In S. W. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships* (pp. 343–359). Chichester, England: Wiley.

Moorhead, G., Ference, R., & Neck, C. P. (1991). Group decision fiascoes continue: Space shuttle Challenger and a revised groupthink framework. *Human Relations*, *44*, 539–550.

Moreland, R. L., & Beach, S. R. (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. *Journal of Experimental Social Psychology*, *28*, 255–276.

Moretti, M. M., & Higgins, E. T. (1990). Relating self-discrepancy to self-esteem: The contribution of discrepancy beyond actual-self ratings. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 108–123.

Morf, C. C., & Rhodewalt, R. (1993). Narcissism and self-evaluation maintenance: Explorations in object relations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 668–676.

Moriarty, T. (1975). Crime, commitment, and the responsive bystander. Two field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *31*, 370–376.

Morier, D., & Seroy, C. (1994). The effect of interpersonal expectancies on men's self-presentation of gender role attitudes to women. *Sex Roles*, *31*, 493–504.

Morris, M. W., & Larrick, R. P. (1995). When one cause casts doubt on another: A normative analysis of discounting in causal attribution. *Psychological Review*, *102*, 331–355.

Morris, M. W., & Peng, K. (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 949–971.

Morris, W. N., & Miller, R. S. (1975). The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction in conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, *11*, 215–223.

Morse, J. M., & Morse, R. M. (1988). Cultural variation in the inference of pain. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *19*, 232–242.

Morse, S., & Gergen, K. J. (1970). Social comparison, self-consistency, and the concept of self. *Journal of Personality and Social Psychology*, *16*, 148–156.

Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 2, pp. 347–412). New York: Random House.

Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, *32*, 365–379.

Moscowitz, G. B. (1993). Individual differences in social categorization: The influence of personal need for structure on spontaneous trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 132–142.

Moser, D. V. (1992). Does memory affect judgment? Self-generated versus recall memory measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 555–563.

Muehlenhard, C. L. (1988). Misinterpreted dating behaviors and the risk of date rape. *Journal of Social and Clinical Psychology*, *6*, 20–37.

Muehlenhard, C. L., & MacNaughton, J. S. (1988). Women's beliefs about women who "lead men on." *Journal of Social and Clinical Psychology*, *7*, 65–79.

Mueller, C. M. (Ed.). (1988). *The politics of the gender gap: The social construction of political influence*. Newbury Park, CA: Sage.

Mueller, C. W., & Wallace, J. E. (1996). Justice and the paradox of the contented female worker. *Social Psychology Quarterly*, *58*, 338–349.

Mueller, J. (1994). *Policy and opinion in the Gulf War*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Mueller, J. E. (1973). *War, presidents, and public opinion*. New York: Wiley.

Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *12*, 187–198.

Mullen, B. (1991). Group composition, salience, and cognitive representations: The phenomenology of being in a group. *Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 297–323.

Mullen, B., Atkins, J. L., Champion, D. S., Edwards, C., Hardy, D., Story, J. E., & Vanderklok, M. (1985). The false consensus effect: A meta-analysis of 115 hypothesis tests. *Journal of Experimental Social Psychology*, *21*, 262–283.

Mullen, B. & Cooper, C. (1994). The relation between group cohesion and performance: An integration. *Psychological Bulletin, 115*, 210–227.

Mullen, B., & Johnson, C. (1995). Cognitive representation in ethnophaulisms and illusory correlation in stereotyping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 420–433.

Mullen, B., Johnson, C., & Salas, E. (1991). Productivity loss in brainstorming groups: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology, 12*, 3–23.

Mullin, C. R., & Linz, D. (1995). Desensitization and resensitization to violence against women: Effects of exposure to sexually violent films on judgments of domestic violence victims. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 449–459.

Munro, G. D., & Ditto, P. H. (1997). Biased assimilation, attitude polarization, and affect in reactions to stereotype-relevant scientific information. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 636–653.

Murphy, S. T., & Zajonc, R. B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 723–739.

Murray, S. L. (in press, 1999). The quest for conviction: Motivated cognition in romantic relationships. *Psychological Inquiry*.

Murray, S. L., & Holmes, J. G. (1997). A leap of faith? Positive illusions in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 586–604.

Mutchler, J. E., & Burr, J. A. (1991). Racial differences in health and health care service utilization in later life: The effect of socioeconomic status. *Journal of Health and Social Behavior, 32*, 342–356.

Myers, A. M., & Gonda, G. (1982). Utility of the masculinity-femininity construct: Comparison of traditional and androgyny approaches. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 514–523.

Myrdal, G. (1944). *An American dilemma*. New York: Harper & Row.

Name that snow. (1991). *Snow Country, 4*, p. 32.

Nasby, W. (1989). Private self-consciousness, self-awareness, and the reliability of self-reports. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 950–957.

National Institute of Mental Health. (1982). *Television and behavior: Ten years of scientific progress and implications for the eighties. Vol. I: Summary report*. Rockville, MD: National Institute of Mental Health.

National Victim Center. (1992). *Rape in America: A report to the nation*. Arlington, VA: National Victim Center.

Navarro, V. (1990, November 17). Race or class versus race and class: Mortality differentials in the United States. *The Lancet*.

Nelson, T. E., Clawson, R. A., & Oxley, Z. M. (1997). Media framing of a civil liberties conflict and its effect on tolerance. *American Political Science Review, 91*, 567–583.

Nemeth, C., & Chiles, C. (1988). Modelling courage: The role of dissent in fostering independence. *European Journal of Social Psychology, 18*, 275–280.

Nemeth, C., & Kwan, J. (1987). Minority influence, divergent thinking, and detection of correct solutions. *Journal of Applied Social Psychology, 17*, 788–799.

Nemeth, C., Mosier, K., & Chiles, C. (1992). When convergent thought improves performance: Majority versus minority influence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 139–144.

Nerenz, D. R., & Leventhal, H. (1983). Self-regulation theory in chronic illness. In T. G. Burish & L. A. Bradley (Eds.), *Coping with chronic disease: Research and applications* (pp. 13–35). New York: Academic Press.

Neuberg, S. L. (1989). The goal of forming accurate impressions during social interactions: Attenuating the impact of negative expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 374–386.

Neuberg, S. L., Judice, T. C., Virdin, L. M., & Carrillo, M. A. (1993). Perceiver self-presentational goals as moderators of expectancy influences: Ingratiation and the disconfirmation of negative expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 409–420.

Neuberg, S. L., Judice, T. N., & West, S. G. (1997). What the Need for Closure Scale measures and what it does not: Toward differentiating among related epistemic motives. *Personality and Social Psychology Bulletin, 72*, 1396–1412.

Neuman, W. R. (1976). Patterns of recall among television news viewers. *Public Opinion Quarterly, 44*, 115–123.

Newcomb, T. M. (1943). *Personality and social change*. New York: Dryden Press.

Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt.

Newcomb, T. M. (1968). Interpersonal balance. In R. P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.

Newman, L. S. (1996). Trait impressions as heuristics for predicting future behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 395–411.

Newtson, D. (1976). Foundations of attribution: The perception of ongoing behavior. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 1, pp. 223–248). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Niemann, Y. F., Jennings, L., Rozelle, R. M., Baxter, J. C., & Sullivan, E. (1994). Use of free responses and cluster analysis to determine stereotypes of eight groups. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 379–390.

Niemi, R. G. (1974). *How family members perceive each other*. New Haven, CT: Yale University Press.

Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional crime. *American Psychologist, 48*, 441–449.

Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Maracek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 154–164.

Nisbett, R. E., Fong, G. T., Lehman, D. R., & Chang, P. W. (1987). Teaching reasoning. *Science, 238*, 625–631.

Nisbett, R. E., & Kunda, Z. (1985). Perception of social distribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 297–311.

Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Novak, D. W., & Lerner, M. J. (1968). Rejection as a consequence of perceived similarity. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 147–152.

Nowak, A., Szamrej, J., & Latané, B. (1990). From private attitude to public opinion: A dynamic theory of social comparison. *Psychological Review, 97*, 362–376.

O'Connor, S. C., & Rosenblood, L. K. (1996). Affiliation motivation in everyday experience: A theoretical perspective. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 513–522.

Ohbuchi, K., Kameda, M., & Agarie, N. (1989). Apology as aggression control: Its role in mediating appraisal of and response to harm. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 219–227.

Okie, S. (1991, April 17). Study links cancer, poverty. *Washington Post*.

Oliner, S. P., & Oliner, P. M. (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*. New York: Free Press.

Olmstead, R. E., Guy, S. M., O'Malley, P. M., & Bentler, P. M. (1991). Longitudinal assessment of the relationship between self-esteem, fatalism, loneliness, and substance abuse. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 749–770.

Olweus, D. (1979). Stability of aggressive reaction patterns in males: A review. *Psychological Bulletin*, 86, 852–875.

O'Neal, J. R., & Bryan, A. L. (1995). The rally 'round the flag effect in U.S. foreign policy crises, 1950–1985. *Political Behavior*, 17, 379–401.

Orbell, J. M., van de Kragt, A. J. C., & Dawes, R. M. (1988). Explaining discussion-induced cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 811–819.

Osborn, A. F. (1957). *Applied imagination*. New York: Scribners.

Osbourne, R. E., & Gilbert, D. T. (1992). The preoccupational hazards of social life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 219–228.

Osgood, C. E. (1977). Objective cross-national indicators of subjective culture. In Y. H. Poortinga (Ed.), *Basic problems in cross-cultural psychology*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger.

Osgood, C. E., May, W. H., & Miron, M. S. (1975). *Cross-cultural universals of affective meaning*. Urbana: University of Illinois Press.

Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana: University of Illinois Press.

Ottati, V., Terkildsen, N., & Hubbard, C. (1997). Happy faces elicit heuristic processing in a televised impression formation task: A cognitive tuning account. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1144–1156.

Ouchi, W. G. (1981). *Theory Z: How American business can meet the Japanese challenge*. New York: Avon Books.

Page, B. I., & Shapiro, R. Y. (1992). *The rational public: Fifty years of trends in Americans' policy preferences*. Chicago: University of Chicago Press.

Pallak, M. S., Sogin, S. R., & Van Zante, A. (1974). Bad decisions: Effect of volition, locus of causality, and negative consequences on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 217–227.

Paolino, P. (1995). Group-salient issues and group representation: Support for women candidates in the 1992 senate elections. *American Journal of Political Science*, 39, 294–313.

Park, B. (1986). A method for studying the development of impressions of real people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 907–917.

Park, B., DeKay, M. L., & Kraus, S. (1994). Aggregating social behavior into person models: Perceived-induced consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 437–459.

Park, B., & Kraus, S. (1992). Consensus in initial impressions as a function of verbal information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 439–446.

Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051–1068.

Park, B., Ryan, C. S., & Judd, C. M. (1992). Role of meaningful subgroups in explaining differences in perceived variability for in-groups and out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 553–567.

Park, C., Cohen, L. H., & Herb, L. (1990). Intrinsic religiousness and religious coping as life stress moderators for Catholics versus Protestants. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 562–574.

Parke, R. D., Berkowitz, L., Leyens, J. P., West, S. G., & Sebastian, R. J. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 1136–1173). New York: Academic Press.

Parker, S. D., Brewer, M. B., & Spencer, J. R. (1980). Natural disaster, perceived control, and attributions to fate. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 454–459.

Parker, S. L. (1995). Toward an understanding of "rally" effects: Public opinion in the Persian Gulf War. *Public Opinion Quarterly*, 59, 526–546.

Parks, C. D. (1994). The predictive ability of social values in resource dilemmas and public goods games. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 431–438.

Parlee, M. B. (1979, October). The friendship bond. *Psychology Today*, pp. 43–54.

Parrott, W. G., Sabini, J., & Silver, M. (1988). The roles of self-esteem and social interaction in embarrassment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 191–202.

Patterson, M. L., & Sechrest, L. B. (1970). Interpersonal distance and impression formation. *Journal of Personality*, 38, 161–166.

Patterson, T. (1993). *Out of order*. New York: Knopf.

Paulus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1197–1208.

Paulus, D. L., & Bruce, M. N. (1992). The effect of acquaintanceship on the validity of personality impressions: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 816–824.

Paulus, D. L., & Reynolds, S. (1995). Enhancing target variance in personality impressions: Highlighting the person in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1233–1242.

Paulus, P. B., & Dzindolet, M. T. (1993). Social influence processes in group brainstorming. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 575–586.

Paulus, P. B., Dzindolet, M. T., Poletes, G., & Camacho, L. M. (1993). Perception of performance in group brainstorming: The illusion of group productivity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 78–89.

Paulus, P. B. (1998). Developing consensus about groupthink after all these years. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 73, 362–374.

Pearlin, L. I., & Schooler, C. (1978). The structure of coping. *Journal of Health and Social Behavior*, 19, 2–21.

Pederson, L. L. (1982). Compliance with physician advice to quit smoking: A review of the literature. *Preventive Medicine*, 11, 71–84.

Peffley, M., Langley, R. E., & Goidel, R. K. (1995). Public responses to the presidential use of military force: A panel analysis. *Political Behavior*, 17, 307–337.

Pelham, B. W. (1995). Self-investment and self-esteem: Evidence for a Jamesian model of self-worth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1141–1150.

Pelham, B. W., & Neter, E. (1995). The effect of motivation of judgment depends on the difficulty of the judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 581–594.

Pelham, B. W., & Swann, W. B., Jr. (1994). The juncture of intrapersonal and interpersonal knowledge: Self-certainty and interpersonal congruence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 349–357.

Pendry, L. F., & Macrae, C. N. (1994). Stereotypes and mental life: The case of the motivated but thwarted tactician. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 303–325.

Pennebaker, J. W. (1983). Accuracy of symptom perception. In A. Baum, S. E. Taylor, & J. Singer (Eds.), *Handbook of psychology and health* (Vol. 4, pp. 189–217). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pennebaker, J. W., & Beall, S. (1986). Confronting a traumatic event: Toward an understanding of inhibition and disease. *Journal of Abnormal Psychology*, 95, 274–281.

Pennebaker, J. W., Colder, M., & Sharp, L. K. (1990). Accelerating the coping process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 528–537.

Pennebaker, J. W., & Lightner, J. M. (1980). Competition of internal and external information in an exercise setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 165–174.

Pennebaker, J. W., Rime, B., & Blankenship, V. E. (1996). Stereotypes of emotional expressiveness of Northerners and Southerners: A cross-cultural test of Montesquieu's hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 372–380.

Peplau, L. A. (1984). Power in dating relationships. In J. Freeman (Ed.), *Women: A feminist perspective* (3rd ed.). Palo Alto, CA: Mayfield.

Peplau, L. A., DeBro, S. C., Veniegas, R.C., & Taylor, P. L. (Eds.) (1999). *Gender, culture and ethnicity: Current research about women and men*. Mountain View, CA: Mayfield.

Peplau, L. A., & Campbell, S. M. (1989). The balance of power in dating and marriage. In J. Freeman (Ed.), *Women: A feminist perspective* (4th ed., pp. 121–137). Mountain View, CA: Mayfield.

Peplau, L. A., Padesky, C., & Hamilton, M. (1982). Satisfaction in lesbian relationships. *Journal of Homosexuality*, 8, 23–35.

Peplau, L. A., & Perlman, D. (1982). *Loneliness: A sourcebook of current theory, research, and therapy*. New York: Wiley-Interscience.

Peplau, L. A., Veniegas, R. C., & Campbell, S. M. (1996). Gay and lesbian relationships. In R. C. Savin-Williams & K. M. Cohen (Eds.), *The lives of lesbians, gays, and bisexuals* (pp. 250–273). New York: Harcourt Brace.

Perdue, C. W., & Gurtman, M. B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 199–216.

Perlman, D. (1990, August). *Age differences in loneliness: A meta-analysis*. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association. Boston.

Perlman, D. (in press). Affiliation. In A. E. Kazdin (Ed.), *Encyclopedia of psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.

Perlman, D., & Oskamp, S. (1971). The effects of picture content and exposure frequency on evaluations of Negroes and whites. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 503–514.

Perlman, D., & Peplau, L. A. (1998). Loneliness. *Encyclopedia of Mental Health* (Vol. 2, pp. 571–581). New York: Academic Press.

Perry, D. G., Perry, L. C., & Weiss, R. J. (1989). Sex differences in the consequences that children anticipate for aggression. *Developmental Psychology*, 25, 312–319.

Pervin, L. A. (Ed.). (1992a). *Psychological Inquiry*, 3(1).

Pervin, L. A. (Ed.). (1992b). *Psychological Inquiry*, 3(2).

Pessin, J. (1933). The comparative effects of social and mechanical stimulation on memorizing. *American Journal of Psychology*, 45, 263–270.

Peterson, R.S., & Nemeth, C. J. (1996). Focus versus flexibility: Majority and minority influence can both improve performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 14–23.

Peterson, B. E., Doty, R. M., & Winter, D. G. (1993). Authoritarianism and attitudes toward contemporary social issues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 174–184.

Peterson, R. R., & Gerson, K. (1992). Determinants of responsibility for child care arrangements among dual-earner couples. *Journal of Marriage and the Family*, 54, 527–536.

Petrie, K. J., Buick, D. L., Weinman, J., & Booth, R. J. (1997). *Positive effects of illness reported by myocardial infarction and breast cancer patients: Relationship to coping strategies*. Manuscript submitted for publication.

Petrie, K. J., & Weinman, J. A. (Eds.). (1997). *Perceptions of health and illness: Current research and applications*. Reading, England: Harwood Academic.

Pettigrew, T. F. (1985). New black-white patterns: How best to conceptualize them? In R. H. Turner & J. F. Short, Jr. (Eds.), *Annual Review of Sociology*, 11, 329–346.

Pettigrew, T. F. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 173–185.

Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65–85.

Pettigrew, T. F., Jackson, J. S., Brika, J. B., Lemaine, G., Meertens, R. W., Wagner, U., & Zick, A. (1998). Outgroup prejudice in Western Europe. *European Review of Social Psychology*, 8, 241–273.

Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57–75.

Petty, R. E., & Brock, T. C. (1981). Thought disruption and persuasion: Assessing the validity of attitude change experiments. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645–656.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1915–1926.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1990). Involvement and persuasion: Tradition versus integration. *Psychological Bulletin*, 107, 367–374.

Petty, R. E., Ostrom, T. M., & Brock, T. C. (Eds.). (1981). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R. E., Rennier, G. A., & Cacioppo, J. T. (1987). Assertion versus interrogation format in opinion surveys: Questions enhance thoughtful responding. *Public Opinion Quarterly*, 51, 481–494.

Phelan, J. (1994). The paradox of the contented female worker: An assessment of alternative explanations. *Social Psychology Quarterly*, 57, 95–107.

Phinney, J. S. (1990). Ethnic identity in adolescents and adults: Review of research. *Psychological Bulletin*, 108, 499–514.

Phinney, J. S. (1991). Ethnic identity and self-esteem: A review and integration. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences, 13*, 193–208.

Piliavin, I. M., Rodin, J., & Piliavin, J. A. (1969). Good Samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 289–299.

Piliavin, J. A., & Callero, P. L. (1991). *Giving blood: The development of an altruistic identity*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Pillai, R. (1996). Crisis and the emergence of charismatic leadership in groups. *Journal of Applied Social Psychology, 26*, 543–562.

Piller, C. (1998, August 25). The gender gap goes high tech. *Los Angeles Times*, pp. A1, A15–17.

Pillow, D. R., Zautra, A. J., & Sandler, I. (1996). Major life events and minor stressors: Identifying mediational links in the stress process. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 381–394.

Plous, S., & Neptune, D. (1997). Racial and gender biases in magazine advertising. *Psychology of Women Quarterly, 21*, 627–644.

Podell, S., & Archer, D. (1994). Do legal changes matter? The case of gun control laws. In M. Constanzo & S. Oskamp (Eds.), *Violence and the law* (pp. 37–62). Thousand Oaks, CA: Sage.

Posavac, S. S., Sanbonmatsu, D. M., & Fazio, R. H. (1997). Considering the best choice: Effects of the salience and accessibility of alternatives on attitude-decision consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 253–261.

Postmes, T., & Spears, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 123*, 238–259.

Potegal, M., & Knutson, J. F. (1994). (Eds.). *The dynamics of aggression: Biological and social processes in dyads and groups*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects. III: The sleeper effect is dead. Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 203–218.

Pratto, F., & John, O. P. (1991). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 380–391.

Prentice-Dunn, S., & Rogers, R. W. (1983). Deindividuation in aggression. In R. G. Geen & E. I. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews. Vol. 2: Issues in research*. New York: Academic Press.

Prentky, R. A., & Knight, R. A. (1991). Identifying critical dimensions for discriminating among rapists. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 59*, 643–661.

Presser, H. B. (1994). Employment schedules among dual-earner spouses and the division of household labor by gender. *American Sociological Review, 59*, 348–364.

Price, V., & Hsu, M. (1992). Public opinion about AIDS policies: The role of misinformation and attitudes toward homosexuals. *Public Opinion Quarterly, 56*, 29–52.

Prislin, R., & Oullette, J. (1996). When it is embedded, it is potent: Effects of general attitude embeddedness on formation of specific attitudes and behavioral intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 845–861.

Prochaska, J. O. (1994). Strong and weak principles for progressing from precontemplation to action on the basis of 12 problem behaviors. *Health Psychology, 13*, 47–51.

Pryor, J. B., Giedd, J. L., & Williams, K. B. (1995). A social and psychological model for predicting sexual harassment. *Journal of Social Issues, 51*, 69–84.

Pryor, J. B., Reeder, G. D., & McManus, J. A. (1991). Fear and loathing in the workplace: Reactions to AIDS-infected co-workers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 133–139.

Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Cather, C., Gat, I., & Sideris, J. (1995). Defensive distancing from victims of serious illness: The role of delay. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 13–20.

Pyszczynski, T., Hamilton, J. C., Herring, F. H., & Greenberg, J. (1989). Depression, self-focused attention, and the negative memory bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 351–357.

Quinley, H. E., & Glock, C. Y. (1979). *Anti-Semitism in America*. New York: Free Press.

Radecki, C. M., & Jaccard, J. (1995). Perceptions of knowledge, actual knowledge, and information search behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 31*, 107–138.

Rahe, R. H., Mahan, J. L., & Arthur, R. J. (1970). Prediction of near-future health change from subjects' preceding life changes. *Journal of Psychosomatic Research, 14*, 401–406.

Rakowski, W., Fulton, J. P., & Feldman, J. P. (1993). Women's decision making about mammography: A replication of the relationship between stages of adoption and decisional balance. *Health Psychology, 12*, 209–214.

Rands, M., & Levinger, G. (1979). Implicit theories of relationship: An intergenerational study. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 649–661.

Raven, B. H. (1988). Social power and compliance in health care. In S. Maes, C. D. Spielberger, P. B. Defares, & I. G. Sarason (Eds.), *Topics in health psychology* (pp. 229–244). New York: Wiley.

Raven, B. H. (1992). A power/interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later. *Journal of Social Behavior and Personality, 7*, 217–244.

Raven, B. H., Schwarzwald, J., & Koslowsky, M. (1998). Conceptualizing and measuring a power/interaction model of interpersonal influence. *Journal of Applied Social Psychology, 28*, 307–332.

Read, S. J., & Cesa, I. L. (1991). This reminds me of times when . . . : Expectation failures in reminding and explanation. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 1–25.

Reed, G. M. (1989). *Stress, coping, and psychological adaptation in a sample of gay and bisexual men with AIDS*. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Los Angeles.

Reeder, G. D., & Brewer, M. B. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review, 86*, 61–79.

Regan, D. T. (1968). *The effects of a favor and liking on compliance*. Unpublished doctoral dissertation, Stanford University.

Regan, D. T., & Fazio, R. (1977). On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 28–45.

Regan, D. T., & Totten, J. (1975). Empathy and attribution: Turning observers into actors. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 850–856.

Regan, P. C. (1996). Sexual outcasts: The perceived impact of body weight and gender on sexuality. *Journal of Applied Social Psychology, 26*, 1803–1815.

Regan, P. C., Snyder, M., & Kassin, S. M. (1995). Unrealistic optimism: Self-enhancement or person positivity? *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1073–1082.

Reid, J. (1973). *The best little boy in the world*. New York: Ballantine.

Reis, H. T. (1992). *The interpersonal context of emotions: Gender differences in intimacy and related behaviors*. Unpublished manuscript, University of Rochester, Rochester, NY.

Reis, H. T., & Patrick, B. C. (1996). Attachment and intimacy: Component processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 523–563). New York: Guilford.

Reis, H. T., & Shaver, P. (1988). Intimacy as an interpersonal process. In S. W. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships* (pp. 367–389). New York: Wiley.

Reis, H. T., Sheldon, K. M., Gable, S. L., Roscoe, J., & Ryan, R. (1998). *Daily well-being: The role of autonomy, competence and relatedness*. Unpublished manuscript, University of Rochester.

Reis, H. T., & Wheeler, L. (1991). Studying social interaction with the Rochester Interaction Record. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 269–318). New York: Academic Press.

Reno, R., Cialdini, R., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 104–112.

Rhee, E., Uleman, J. S., Lee, H. K., & Roman, R. J. (1995). Spontaneous self-descriptions and ethnic identities in individualistic and collectivist cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 142–152.

Rhine, R. J., & Severance, L. J. (1970). Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 175–190.

Rhodewalt, F., & Marcroft, M. (1988). Type A behavior and diabetic control: Implications of psychological reactance for health outcomes. *Journal of Applied Social Psychology, 18*, 139–159.

Rhodewalt, F., Morf, C., Hazlett, S., & Fairfield, M. (1991). Self-handicapping: The role of discounting and augmentation in the preservation of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 122–131.

Rhodewalt, F., Sanbonmatsu, D. M., Tschanz, B., Feick, D. L., & Waller, A. (1995). Self-handicapping and interpersonal trade-offs: The effects of claimed self-handicaps on observers' performance evaluations and feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1042–1050.

Richmond, V. P., & McCroskey, J. C. (Eds.). (1992). *Power in the classroom: Communication, control, and concern*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Richmond, V. P., McCroskey, J. C., & Payne, S. K. (1991c). *Space. Nonverbal behavior in interpersonal relations* (2nd ed., pp. 117–138). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Risman, B. J. (1987). Intimate relationships from a microstructural perspective: Men who mother. *Gender and Society, 1*, 6–32.

Robinson, J. P. (1971). The audience for national TV news programs. *Public Opinion Quarterly*, 35, 403–405.

Rodin, J., & Janis, I. L. (1979). The social power of health-care practitioners as agents of change. *Journal of Social Issues, 35*, 60–81.

Rodin, J., & Langer, E. J. (1977). Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutionalized aged. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 897–902.

Roese, N. J. (1994). The functional basis of counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 805–818.

Roese, N. J., & Olson, J. M. (1994). Attitude importance as a function of repeated attitude expression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 39–51.

Roese, N. J., & Olson, J. M. (1995). Outcome controllability and counterfactual thinking. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 620–628.

Rogers, R. W. (1984). Changing health-related attitudes and behavior: The role of preventive health psychology. In J. H. Harvey, J. E. Maddux, R. P. McGlynn, & C. D. Stoltenberg (Eds.), *Social perception in clinical and counseling psychology* (Vol. 2, pp. 91–112). Lubbock: Texas Tech University Press.

Romero, A. A., Agnew, C. R., & Insko, C. A. (1996). The cognitive mediation hypothesis revisited: An empirical response to methodological and theoretical criticism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 651–665.

Roney, C. J. R., Higgins, E. T., & Shah, J. (1995). Goals and framing: How outcome focus influences motivation and emotion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1151–1160.

Roney, C. J. R., & Sorrentino, R. M. (1995). Self-evaluation motives and uncertainty orientation: Asking the "who" question. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1319–1329.

Rose, S., & Frieze, I. H. (1989). Young singles' scripts for a first date. *Gender and Society, 3*, 258–268.

Rose, S., & Frieze, I. H. (1993). Young singles' contemporary dating scripts. *Sex Roles, 28*, 499–509.

Rosen, B., & Jerdee, T. H. (1978). Perceived sex differences in managerially relevant characteristics. *Sex Roles, 4*, 837–843.

Rosenbaum, M. E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 1156–1166.

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rosenberg, M. J. (1960). An analysis of affective-cognitive consistency. In C. I. Hovland & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change*. New Haven, CT: Yale University Press.

Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283–294.

Rosenstock, I. M. (1966). Why people use health services. *Milbank Memorial Fund Quarterly, 44*, 94ff.

Rosenstone, S. J. (1983). *Forecasting presidential elections*. New Haven, CT: Yale University Press.

Rosenthal, E. (1990, December 24). Health problems of inner city poor reach crisis point. *New York Times*.

Rosenthal, R. (1986). Media violence, antisocial behavior, and the social consequences of small effects. *Journal of Social Issues*, 42, 141–154.

Rosenthal, R. (1991). *Meta-analytic procedures for social research* (Rev. ed.). Newbury Park, CA: Sage.

Roskos-Ewoldsen, D. R., & Fazio, R. H. (1992). The accessibility of source likability as a determinant of persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 19–25.

Ross, A. S. (1971). Effect of increased responsibility on bystander intervention: The presence of children. *Journal of Personality and Social Psychology, 19*, 306–310.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 174–221). New York: Academic Press.

Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The "false consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 279–301.

Rothbart, M. (1976). Achieving racial equality: An analysis of resistance to social reform. In P. A. Katz (Ed.), *Towards the elimination of racism* (pp. 341–375). Elmsford, NY: Pergamon.

Rothbart, M., & Lewis, S. (1988). Inferring category attributes from exemplar attributes: Geometric shapes and social categories. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 861–872.

Rothman, A. J., & Hardin, C. D. (1997). Differential use of the availability heuristic in social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 123–128.

Rowley, S. J., Sellers, R. M., Chavous, T. M., & Smith, M. A. (1998). The relationship between racial identity and self-esteem in African American college and high school students. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 715–724.

Rozin, P., Lowery, L., & Ebert, R. (1994). Varieties of disgust faces and the structure of disgust. *Journal of Personality and Social Psychology,* 66, 870–881.

Rubin, B. (1967). *Political television.* Belmont, CA: Wadsworth Publishing.

Rubin, L. (1976). *Worlds of pain.* New York: Basic Books.

Rubin, M., & Hewstone, M. (1998). Social identity theory's self-esteem hypothesis: A review and some suggestions for clarification. *Personality and Social Psychology Review, 2,* 40–62.

Rubin, Z. (1970). Measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 265–273.

Rubin, Z. (1973). *Liking and loving: An invitation to social psychology.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Rubin, Z. (1980). *Children's friendships.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Rubin, Z., Hill, C. T., Peplau, L. A., & Dunkel-Schetter, C. (1980). Self-disclosure in dating couples: Sex roles and the ethic of openness. *Journal of Marriage and the Family, 42,* 305–317.

Ruble, D. N., & Stangor, C. (1986). Stalking the elusive schema: Insights from developmental and social-psychological analyses of gender schemas. *Social Cognition, 4,* 227–261.

Ruggiero, K. M., & Taylor, D. M. (1995). Coping with discrimination: How disadvantaged group members perceive the discrimination that confronts them. *Journal of Personality and Social Psychology,* 68, 826–838.

Rusbult, C. E. (1980). Commitment and satisfaction in romantic associations: A test of the investment model. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 172–186.

Rusbult, C. E. (1983). A longitudinal test of the investment model: The development (and deterioration) of satisfaction and commitment in heterosexual involvements. *Journal of Personality and Social Psychology,* 45, 101–117.

Rusbult, C. E., & Buunk, B. P. (1993). Commitment processes in close relationships: An interdependence analysis. *Journal of Social and Personal Relationships, 10,* 175–204.

Rusbult, C. E., & Martz, J. M. (1995). Remaining in an abusive relationship: An investment model analysis of nonvoluntary dependence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21,* 558–571.

Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (1996). Interdependence processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 564–596). New York: Guilford.

Rusbult, C. E., Verette, J., Whitney, G. A., Slovik, L. F., & Lipkus, I. (1991). Accommodation processes in close relationships: Theory and preliminary empirical evidence. *Journal of Personality and Social Psychology,* 60, 53–78.

Rusbult, C. E., Zembrodt, I. M., & Gunn, L. K. (1982). Exit, voice, loyalty, and neglect: Responses to dissatisfaction in romantic involvements. *Journal of Personality and Social Psychology,* 43, 1230–1242.

Ruscher, J. B., Hammer, E. Y., & Hammer, E. D. (1996). Forming shared impressions through conversation: An adaptation of the continuum model. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22,* 705–720.

Rusciano, F. (1992). Rethinking the gender gap: The case of West German elections, 1949–1987. *Comparative Politics, 24,* 335–357.

Rush, M. C., & Russell, J. E. A. (1988). Leader prototypes and prototype-contingent consensus in leader behavior descriptions. *Journal of Experimental Social Psychology, 24,* 88–104.

Rushton, J. P., & Campbell, A. C. (1977). Modeling, vicarious reinforcement and extraversion on blood donating in adults: Immediate and long-term effects. *European Journal of Social Psychology, 7,* 297–306.

Rushton, J. P., & Teachman, G. (1978). The effects of positive reinforcement, attributions, and punishment on model-induced altruism in children. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4,* 322–325.

Russell, J. A., & Bullock, M. (1985). Multidimensional scaling of emotional facial expressions: Similarity from preschoolers to adults. *Journal of Personality and Social Psychology,* 48, 1290–1298.

Rusting, C. L., & Larsen, R. J. (1998). Personality and cognitive processing of affective information. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24,* 200–213.

Rusting, C. L., & Nolen-Hoeksema, S. (1998). Regulating responses to anger: Effects of rumination and distraction on angry mood. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 790–803.

Ruvolo, A. P., & Markus, H. R. (1992). Possible selves and performance: The power of self-relevant imagery. *Social Cognition, 10,* 95–124.

Ryan, K. M. (1988). Rape and seduction scripts. *Psychology of Women Quarterly, 12,* 237–245.

Ryckman, R. M., Robbins, M. A., Kaczor, L. M., & Gold, J. A. (1989). Male and female raters' stereotyping of male and female physiques. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15,* 244–251.

Ryckman, R. M., Robbins, M. A., Thornton, B., Kaczor, L. M., Gayton, S. L., & Anderson, C. V. (1991). Public self-consciousness and physique stereotyping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17,* 400–405.

Saal, F. E., Johnson, C. B., & Weber, N. (1989). Friendly or sexy? It may depend on whom you ask. *Psychology of Women Quarterly, 12,* 263–276.

Safer, M. A., Tharps, Q. J., Jackson, T. C., & Leventhal, H. (1979). Determinants of three stages of delay in seeking care at a medical care clinic. *Medical Care, 17,* 11–29.

Sagar, H., & Schofield, J. W. (1980). Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts. *Journal of Personality and Social Psychology,* 39, 590–598.

Salovey, P. (1992). Mood-induced self-focused attention. *Journal of Personality and Social Psychology,* 62, 699–707.

Salovey, P., & Birnbaum, D. (1989). Influence of mood on health-relevant cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology,* 57, 539–551.

Sanbonmatsu, D. M., & Fazio, R. H. (1990). The role of attitudes in memory-based decision making. *Journal of Personality and Social Psychology,* 59, 614–622.

Sanbonmatsu, D. M., Shavitt, S., & Gibson, B. D. (1994). Salience, set size, and illusory correlation: Making moderate assumptions about extreme targets. *Journal of Personality and Social Psychology,* 66, 1020–1033.

Sanchez, J. I., & Fernandez, D. M. (1993). Acculturative stress among Hispanics: A bidimensional model of ethnic identification. *Journal of Applied Social Psychology*, *23*, 654–668.

Sande, G. N., Goethals, G. R., Ferrari, L., & Worth, L. T. (1989). Value-guided attributions: Maintaining the moral self-image and the diabolical enemy-image. *Journal of Social Issues*, *45*, 91–118.

Sande, G. N., Goethals, G. R., & Radloff, C. E. (1988). Perceiving one's own traits and others': The multifaceted self. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 13–20.

Sanna, L. J., & Shotland, R. L. (1990). Valence of anticipated evaluation and social facilitation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *57*, 819–829.

Sanna, L. J., & Turley, K. J. (1996). Antecedents to spontaneous counterfactual thinking: Effects of expectancy violation and outcome valence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 906–919.

Santos, M. D., Leve, C., & Pratkanis, A. R. (1994). Hey buddy, can you spare seventeen cents? Mindful persuasion and the pique technique. *Journal of Applied Social Psychology*, *24*, 755–764.

Sarason, B. R., Sarason, I. G., & Gurung, R. A. R. (1997). Close personal relationships and health outcomes: A key to the role of social support. In S. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships* (pp. 547–573). New York: Wiley.

Sarason, I. G., Johnson, J. H., & Siegel, J. M. (1978). Assessing the impact of life changes: Development of the Life Experience Survey. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *46*, 932–946.

Satow, K. L. (1975). Social approval and helping. *Journal of Experimental Social Psychology*, *11*, 501–509.

Scanzoni, L. D., & Scanzoni, J. (1981). *Men, women, and change* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

Scarpaci, J. L. (1988). Help-seeking behavior, use, and satisfaction among frequent primary care users in Santiago de Chile. *Journal of Health and Social Behavior*, *29*, 199–213.

Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Schachter, S. (1964). The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 49–80). New York: Academic Press.

Schachter, S., & Singer, J. E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, *69*, 379–399.

Schaller, M. (1992a). Sample size, aggregation, and statistical reasoning in social inference. *Journal of Experimental Social Psychology*, *28*, 65–85.

Schaller, M., Asp, C. H., Rosell, M. C., & Heim, S. J. (1996). Training in statistical reasoning inhibits the formation of erroneous group stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 829–844.

Schaller, M., & Cialdini, R. B. (1988). The economics of empathic helping: Support for a mood management motive. *Journal of Experimental Social Psychology*, *24*, 163–181.

Schaller, M., & O'Brien, M. (1992). "Intuitive analysis of covariance" and group stereotype formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 776–785.

Schaufeli, W. B. (1988). Perceiving the causes of employment: An evaluation of the causal dimensions in a real-life situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 347–356.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1980). Private and public self-attention, resistance to change, and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 390–405.

Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 1063–1078.

Scher, S. J., & Cooper, J. (1989). Motivational basis of dissonance: The singular role of behavioral consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 899–906.

Schifter, D. E., & Ajzen, I. (1985). Intention, perceived control, and weight loss: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 843–851.

Schlenker, B. R. (1980). *Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Schlenker, B. R., & Trudeau, J. V. (1990). Impact of self-presentations on private self-beliefs: Effects of prior self-beliefs and misattribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 22–32.

Schlenker, B. R., & Weigold, M. F. (1990). Self-consciousness and self-presentation: Being autonomous versus appearing autonomous. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 820–828.

Schmidt, G., & Weiner, B. (1988). An attribution-affect-action theory of behavior: Replications of judgments of help-giving. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *14*, 610–621.

Schmitt, D. R., & Marwell, G. (1972). Withdrawal and reward reallocation as responses to inequity. *Journal of Experimental Social Psychology*, *8*, 207–221.

Schoen, R., & Wooldredge, J. (1989). Marriage choices in North Carolina and Virginia, 1969–71 and 1979–81. *Journal of Marriage and the Family*, *51*, 465–481.

Schofield, J. (1978). School desegregation and intergroup relations. In D. Bar-Tal & L. Saxe (Eds.), *Social psychology of education: Theory and research*. New York: Wiley.

Schlozman, K. L., Burns, N., Verba, S., & Donahue, J. (1995). Gender and citizen participation: Is there a different voice? *American Journal of Political Science*, *39*, 267–293.

Schopler, J., & Stockdale, J. E. (1977). An interference analysis of crowding. *Journal of Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, *1*, 81–88.

Schroeder, D. A., Penner, L. A., Dovidio, J. F., & Piliavin, J. A. (1995). *The psychology of helping and altruism: Problems and puzzles*. New York: McGraw-Hill.

Schrott, P. R. (1990). Electoral consequences of "winning" televised campaign debates. *Public Opinion Quarterly*, *54*, 567–585.

Schult, D. G., & Schneider, L. J. (1991). The role of sexual provocativeness, rape history, and observer gender in perceptions of blame in sexual assault. *Journal of Interpersonal Violence*, *6*, 94–101.

Schulz, R., O'Brien, A. T., Bookwala, J., & Fleissner, K. (1995). Psychiatric and physical morbidity effects of dementia caregiving: Prevalence, correlates, and causes. *The Gerontologist*, *35*, 771–791.

Schuman, H., Steeh, C., Bobo, L., & Krysan, M. (1997). *Racial attitudes in America: Trends and interpretations* (Rev. ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schuster, B., Forsterling, F., & Weiner, B. (1989). Perceiving the causes of success and failure: A cross-cultural examination of attributional concepts. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *20*, 191–213.

Schwartz, B., & Barsky, S. (1977). The home advantage. *Social Forces*, *55*, 641–661.

Schwartz, S. H., & Gottlieb, A. (1980). Bystander anonymity and reactions to emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 418–430.

Scott, B. (1994). Pornography and sexual aggression: Associations of violent and nonviolent depictions with rape and rape proclivity. *Deviant Behavior*, *15*, 289–304.

Scott, J. E., & Cuvelier, S. J. (1987). Violence in Playboy magazine: A longitudinal analysis. *Archives of Sexual Behavior*, *16*, 279–288.

Scully, D., & Marolla, J. (1984). Convicted rapists' vocabulary of motive excuses and justifications. *Social Problems*, *31*, 530–544.

Searcy, E., & Eisenberg, N. (1992). Defensiveness in response to aid from a sibling. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 422–433.

Sears, D. O. (1982). *Positivity bias in evaluation of public figures*. Paper presented at the annual meetings of the American Political Science Association, Denver, CO.

Sears, D. O. (1983a). The person-positivity bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 233–250.

Sears, D. O. (1983b). The persistence of early political predispositions: The roles of attitude object and life stage. In L. Wheeler & P. Shaver (Eds.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 4, pp. 79–116). Beverly Hills: Sage.

Sears, D. O. (1986). College sophomores in the laboratory: Influences of a narrow database on social psychology's view of human nature. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 515–530.

Sears, D. O. (1989). Whither political socialization research? The question of persistence. In O. Ichilov (Ed.), *Political socialization, citizenship education, and democracy* (pp. 69–97). New York: Teachers College Press.

Sears, D. O., & Chaffee, S. H. (1979). Uses and effects of the 1976 debates: An overview of empirical studies. In S. Kraus (Ed.), *The great debates, 1976: Ford vs. Carter* (pp. 223–261). Bloomington: Indiana University Press.

Sears, D. O., & Citrin, J. (1985). *Tax revolt: Something for nothing in California* (enlarged ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sears, D. O., Citrin, J., Cheleden, S. V. & van Laar, C. (1999). Cultural diversity and multicultural politics: Is ethnic balkanization psychologically inevitable? In D. A. Prentice & D. T. Miller (Eds.), *Cultural divides: Understanding and overcoming group conflict*. New York: Russell Sage Foundation.

Sears, D. O., & Funk, C. L. (1990). *The persistence and crystallization of political attitudes over the life-span: The Terman Gifted Children Panel*. Presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Washington, DC.

Sears, D. O., & Funk, C. L. (1991). The role of self-interest in social and political attitudes. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 1–91). New York: Academic Press.

Sears, D. O., & Funk, C. L. (1999, in press). Evidence of the long-term persistence of adults' political predispositions. *Journal of Politics*.

Sears, D. O., & Huddy, L. (1990). On the origins of political disunity among women. In L. A. Tilly & P. Gurin (Eds.), *Women, politics, and change* (pp. 249–277). New York: Russell Sage.

Sears, D. O., & McConahay, J. B. (1973). *The politics of violence: The new urban blacks and the Watts riot*. Boston: Houghton Mifflin. Reprinted by University Press of America, 1981.

Sears, D. O., & Valentino, N. A. (1997). Politics matters: Political events as catalysts for preadult socialization. *American Political Science Review*, *91*, 45–65.

Sears, D. O., van Laar, C., Carrillo, M., & Kosterman, R. (1997). Is it really racism? The origins of white Americans' opposition to race-targeted policies. *Public Opinion Quarterly*, *61*, 16–53.

Sears, R. R., Maccoby, E., & Levin, H. (1957). *Patterns of child rearing*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Sears, R. R., Whiting, J. W. M., Nowlis, V., & Sears, P. S. (1953). Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. *Genetic Psychological Monographs*, *47*, 135–236.

Sedikides, C. (1990). Effects of fortuitously activated constructs versus activated communication goals on person impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 397–408.

Sedikides, C. (1992). Attentional effects on mood are moderated by chronic self-conception valence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 580–584.

Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 317–338.

Sedikides, C., & Anderson, C. A. (1994). Causal perceptions of intertrait relations: The glue that holds person types together. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 294–302.

Sedikides, C., Campbell, W. K., Reeder, G. D., & Elliot, A. J. (1998). The self-serving bias in relational context. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 378–386.

Sedikides, C., & Jackson, J. M. (1990). Social impact theory: A field test of source strength, source immediacy, and number of targets. *Basic and Applied Social Psychology*, *11*, 273–281.

Sedikides, C., Oliver, M. B., & Campbell, W. K. (1994). Perceived benefits and costs of romantic relationships for women and men: Implications for exchange theory. *Personal Relationships*, *1*, 5–21.

Sedikides, C., & Skowronski, J. J. (1993). The self in impression formation: Trait centrality and social perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, *29*, 347–357.

Sedikides, C., & Strube, M. J. (1995). The multiply motivated self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1330–1335.

Segerstrom, S. C., Taylor, S. E., Kemeny, M. E., & Fahey, J. L. (1998). Optimism is associated with mood, coping, and immune changes in response to stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1646–1655.

Sellers, R. M., Rowley, S. A. J., Chavous, T. M., Shelton, J. C., & Smith, M. A. (1997). Multidimensional inventory of black identity: A preliminary investigation of reliability and construct validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 805–815.

Selye, H. (1956). *The stress of life*. New York: McGraw-Hill.

Selye, H. (1976). *Stress in health and disease*. Woburn, MA: Butterworth.

Setterlund, M. B., & Niedenthal, P. M. (1993). "Who am I? Why am I here?" Self-esteem, self-clarity, and prototype matching. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 769–780.

Shah, J., & Higgins, E. T. (1997). Expectancy X value effects: Regulatory focus as determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 447–458.

Shakin, M., Shakin, D., & Sternglanz, S. H. (1985). Infant clothing: Sex labeling for strangers. *Sex Roles*, *12*, 955–964.

Shapiro, R. Y., & Mahajan, H. (1986). Gender differences in policy preferences: A summary of trends from the 1960s to the 1980s. *Public Opinion Quarterly*, 50, 42–61.

Sharp, M. J., & Getz, J. G. (1996). Substance use as impression management. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 60–67.

Shaver, P., & Hazan, C. (1993). Adult romantic attachment: Theory and evidence. In D. Perlman & W. Jones (Eds.), *Advances in personal relationships* (Vol. 4, pp. 29–70). London: Jessica Kingsley.

Shaver, P., & Klinnert, M. D. (1982). Schachter's theories of affiliation and emotion: Implications of developmental research. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 3). Beverly Hills, CA: Sage.

Sheatsley, P. B., & Feldman, J. J. (1965). A national survey of public reactions and behavior. In B. S. Greenberg & E. B. Parker (Eds.), *The Kennedy assassination and the American public* (pp. 149–177). Stanford, CA: Stanford University Press.

Shepperd, J. A., & Arkin, R. M. (1989). Determinants of self-handicapping: Task importance and the effects of preexisting handicaps on self-generated handicaps. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 101–112.

Shepperd, J. A., Ouellette, J. A., & Fernandez, J. K. (1996). Abandoning unrealistic optimism: Performance estimates and the temporal proximity of self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 844–855.

Shepperd, J. A., & Wright, R. A. (1989). Individual contributions to a collective effort: An incentive analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *15*, 141–149.

Sherbourne, C. D., & Hays, R. D. (1990). Marital status, social support, and health transitions in chronic disease patients. *Journal of Health and Social Behavior*, *31*, 328–343.

Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper and Brothers.

Sherif, M., & Cantril, H. (1947). *The psychology of ego-involvements*. New York: Wiley.

Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The robber's cave experiment*. Norman: University of Oklahoma Press.

Sherman, J. W., & Hamilton, D. L. (1994). On the formation of interitem associative links in person memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, *30*, 203–217.

Sherman, J. W., & Klein, S. B. (1994). Development and representation of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 972–983.

Sherman, S. J., Presson, C. C., Chassin, L., Corty, E., & Olshavsky, R. (1983). The false consensus effect in estimates of smoking prevalence: Underlying mechanisms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *9*, 197–208.

Shikani, K. (1978). Effects of self-esteem on attribution of success-failure. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, *18*, 47–55.

Shotland, R. L., & Craig, J. (1988). Can men and women differentiate between friendly and sexually interested behavior? *Social Psychology Quarterly*, *51*, 66–73.

Shotland, R. L., & Goodstein, L. (1992). Sexual precedence reduces the perceived legitimacy of sexual refusal: An examination of attributions concerning date rape and consensual sex. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 756–764.

Shotland, R. L., & Hunter, B. A. (1995). Women's "token resistant" and compliant sexual behaviors are related to uncertain sexual intentions and rape. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 226–236.

Shotland, R. L., & Huston, T. L. (1979). Emergencies: What are they and do they influence bystanders to intervene? *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1822–1834.

Shotland, R. L., & Straw, M. K. (1976). Bystander response to an assault: When a man attacks a woman. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 990–999.

Showers, C. (1992). Compartmentalization of positive and negative self-knowledge: Keeping bad apples out of the bunch. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 1036–1049.

Showers, C. J., & Ryff, C. D. (1996). Self-differentiation and well-being in a life transition. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 448–460.

Shrum, L. J., & McCarty, J. A. (1992). Individual differences in differentiation in the rating of personal values: The role of private self-consciousness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 223–230.

Shumaker, S. A., & Hill, D. R. (1991). Gender differences in social support and physical health. *Health Psychology*, *10*, 102–111.

Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. NY: Cambridge University Press.

Sidanius, J., Pratto, F., & Bobo, L. (1994). Social dominance orientation and the political psychology of gender: A case of invariance? *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 998–1011.

Sidanius, J., Pratto, F., & Bobo, L. (1996). Racism, conservatism, affirmative action, and intellectual sophistication: A matter of principled conservatism or group dominance? *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 1–15.

Siebenaler, J. B., & Caldwell, D. K. (1956). Cooperation among adult dolphins. *Journal of Mammology*, *37*, 126–128.

Siegel, D., Grady, D., Browner, W. S., & Hulley, S. B. (1988). Risk factor modifications after myocardial infarction. *Annals of Internal Medicine*, *109*, 213–218.

Sigelman, L., Wahlbeck, P. J., & Buell, E. H., Jr. (1997). Vote choice and the preference for divided government: Lessons of 1992. *American Journal of Political Science*, *41*, 879–894.

Signorielli, N., & Lears, M. (1992). Children, television, and conceptions about chores: Attitudes and behaviors. *Sex Roles*, *27*, 157–170.

Silverman, F. H., & Klees, J. (1989). Adolescents' attitudes toward peers who wear visible hearing aids. *Journal of Communication Disorders*, *22*, 147–150.

Silverman, I. (1964). Self-esteem and differential responsiveness to success and failure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *69*, 115–119.

Silverstein, B., & Flamenbaum, C. (1989). Biases in the perception and cognition of the actions of enemies. *Journal of Social Issues*, *45*, 51–72.

Simon, B., Pantaleo, G., & Mummedey, A. (1995). Unique individual or interchangeable group member? The accentuation of intragroup differences versus similarities as an indicator of the individual versus self versus the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 106–119.

Simon, H. A. (1985). Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science. *American Political Science Review*, *79*, 293–304.

Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 247–260.

Simon, R. W., Eder, D., & Evans, C. (1992). The development of feeling norms underlying romantic love among adolescent females. *Social Psychology Quarterly*, *55*, 29–46.

Simpson, J. A., Campbell, B., & Berscheid, E. (1986). The association between romantic love and marriage: Kephart (1967) twice revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *12*, 363–372.

Simpson, J. A., & Kenrick, D. (1997). *Evolutionary social psychology*. Mahway, NJ: Erlbaum.

Simpson, J. A., & Rholes, W. S. (Eds.). *Attachment theory and close relationships*. New York: Guilford Press.

Simpson, J. A., Rholes, W. S., & Nelligan, J. S. (1992). Support seeking and support giving within couples in an anxiety-provoking situation: The role of attachment styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 434–446.

Singelis, T. M. (1994). The measurement of independent and interdependent self-construals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 580–591.

Sistrunk, F., & McDavid, J. W. (1971). Sex variable in conformity behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 200–207.

Sivacek, J., & Crano, W. D. (1982). Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 210–221.

Skolnick, A. S. (1987). *The intimate environment: Exploring marriage and the family*. Boston: Little, Brown.

Skolnick, P. (1977). Helping as a function of time of day, location, and sex of victim. *Journal of Social Psychology*, 102, 61–62.

Skowronski, J. J., & Carlston, D. E. (1987). Social judgment and social memory: The cue of diagnosticity in negativity, positivity, and extremity biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 689–699.

Skrypnek, B. J., & Snyder, M. (1982). On the self-perpetuating nature of stereotypes about women and men. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 277–291.

Sleek, S. (1994, January). APA works to reduce violence in media. *APA Monitor*, pp. 6–7.

Sleek, S. (1998, September). Isolation increases with Internet use. *APA Monitor*, 29, 1, 30–31.

Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1977). Behavioral decision theory. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual review of psychology* (Vol. 28, pp. 1–39). Palo Alto, CA: Annual Reviews.

Slusher, M. P., & Anderson, C. A. (1987). When reality monitoring fails: The role of imagination in stereotype maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 653–662.

Smeaton, G., & Byrne, D. (1987). The effects of R-rated violence and erotica, individual differences, and victim characteristics on acquaintance rape proclivity. *Journal of Research in Personality*, 21, 171–184.

Smith, D. M., Neuberg, S. L., Judice, T. N., & Biesanz, J. C. (1997). Target complicity in the confirmation and disconfirmation of erroneous perceiver expectations: Immediate and longer term implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 974–991.

Smith, E. E., & Medin, D. L. (1981). *Categories and concepts*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Smith, E. R. (1996). What do connectionism and social psychology offer each other? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 893–912.

Smith, E. R., Fazio, R. H., & Cejka, M. A. (1996). Accessible attitudes influence categorization of multiply categorizable objects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 888–898.

Smith, L. (1992, October 30). Not only fun, but p. c. too. *Los Angeles Times*, pp. E1, E8.

Smith, L. (1998, September 10). The school of heart knocks. *Los Angeles Times*, pp. E1, E5.

Smith, M. D., & Hand, C. (1987). The pornographic/aggression linkage: Results from a field study. *Deviant Behavior*, 8, 389–399.

Smith, P. B., & Bond, M. H. (1994). *Social psychology across cultures: Analysis and perspectives*. Boston: Allyn & Bacon.

Smith, S. M., & Petty, R. E. (1995). Personality moderators of mood congruency effects on cognition: The role of self-esteem and negative mood regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1092–1107.

Smith, T. M., Limon, J. P., Gallo, L. C., & Ngu, L. Q. (1996). Interpersonal control and cardiovascular reactivity: Goals, behavioral expression, and the moderating effects of sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1012–1024.

Smith, T. W. (1984). The polls: Gender and attitudes toward violence. *Public Opinion Quarterly*, 48, 384–396.

Smith, T. W. (1987). That which we call welfare by any other name would smell sweeter. *Public Opinion Quarterly*, 51, 75–83.

Smith, T. W. (1991). *Ethnic images*. *GSS Topical Report No. 19*. Chicago: National Opinion Research Center.

Smith, T. W., & Frohm, K. D. (1985). What's so unhealthy about hostility? Construct validity and psychosocial correlates of the Cook and Medley HO scale. *Health Psychology*, 4, 503–520.

Sniderman, P. M., Crosby, G. C., & Howell, W. G. (1999). The politics of race and political argument. In D. O. Sears, J. Sidanius, & L. Bobo (Eds.), *Racialized politics: Values, ideology, and prejudice in American public opinion*. Chicago: University of Chicago Press.

Sniderman, P. M., & Piazza, T. (1993). *The scar of race*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sniderman, P. M., & Tetlock, P. E. (1986). Reflections on American racism. *Journal of Social Issues*, 42, 173–187.

Snodgrass, S. E. (1992). Further effects of role versus gender on interpersonal sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 154–158.

Snodgrass, S. E., Hecht, M. A., & Ploutz-Snyder, R. (1998). Interpersonal sensitivity: Expressivity or perceptivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 238–249.

Snyder, C. R., & Fromkin, H. L. (1980). *Uniqueness: The human pursuit of difference*. New York: Plenum Press.

Snyder, C. R., & Higgins, R. L. (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. *Psychological Bulletin*, 104, 23–35.

Snyder, C. R., Lassegard, M. A., & Ford, C. E. (1986). Distancing after group success and failure: Basking in reflected glory and cutting off reflected failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 382–388.

Snyder, M. (1987). *Public appearances/private realities: The psychology of self-monitoring*. New York: W. H. Freeman.

Snyder, M., Berscheid, E., & Glick, R. P. (1985). Focusing on the exterior and the interior: Two investigations of the initiation of personal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1427–1439.

Snyder, M., & Gangestad, S. (1981). Hypothesis-testing processes. In J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 3, pp. 171–198). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Snyder, M., & Gangestad, S. (1986). On the nature of self-monitoring: Matters of assessment, matters of validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 125–139.

Snyder, M., & Haugen, J. A. (1995). Why does behavioral confirmation occur? A functional perspective on the role of the target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 963–974.

Snyder, M., & Omoto, A. M. (1992a). Volunteerism and society's response to the HIV epidemic. *Current Directions in Psychological Science*, 1, 113–116.

Snyder, M., & Omoto, A. M. (1992b). Who helps and why? The psychology of AIDS volunteerism. In S. Spacapan & S. Oskamp (Eds.), *Helping and being helped in the real world* (pp. 213–239). Newbury Park, CA: Sage.

Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1976). When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 1034–1042.

Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*, 1202–1212.

Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 656–666.

Sogin, S. R., & Pallak, M. S. (1976). Bad decisions, responsibility, and attitude change: Effects of volition, foreseeability, and locus of causality of negative consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, *33*, 300–306.

Sorenson, S. B., & White, J. W. (1992). Adult sexual assault: Overview of research. *Journal of Social Issues*, *48*, 1–8.

Sorrentino, R. M., & Roney, C. J. R. (1986). Uncertainty, orientation, achievement-related motivation, and task diagnosticity as determinants of task performance. *Social Cognition*, *4*, 420–436.

Spence, J. T. (1991). Do the BSRI and PAQ measure the same or different concepts? *Psychology of Women Quarterly*, *15*, 141–165.

Spence, J. T., & Helmreich, R. L. (1972). The Attitudes Toward Women Scale: An objective instrument to measure attitudes toward the rights and roles of women in contemporary society. *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, *2*, 667–668.

Spencer, M. B., & Markstrom-Adams, C. (1990). Identity processes among racial and ethnic minority children in America. *Child Development*, *61*, 290–310.

Spradley, J. P., & Phillips, M. (1972). Culture and stress: A quantitative analysis. *American Anthropologist*, *74*, 518–529.

Sprafkin, J. N., Liebert, R. M., & Poulos, R. W. (1975). Effects of prosocial televised example on children's helping. *Journal of Experimental Child Psychology*, *20*, 119–126.

Spragins, E. (1996, June 24). Does your HMO stack up? *Newsweek*, pp. 56–61, 63.

Sprecher, S. (1992). How men and women expect to feel and behave in response to inequity in close relationships. *Social Psychology Quarterly*, *55*, 57–69.

Sprecher, S. (1999). "I love you more today than yesterday": Romantic partners' perceptions of changes in love and related affect over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 46–53.

Sprecher, S., Sullivan, Q., & Hatfield, E. (1994). Mate selection preferences: Gender differences examined in a national sample. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 1074–1080.

Stack, S. (1998). Marriage, family and loneliness: A cross-national study. *Sociological Perspectives*, *41*, 415–432.

Stangor, C. (1990). Arousal, accessibility of trait constructs, and person perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 305–321.

Stangor, C., & Ruble, D. N. (1987). Development of gender role knowledge and gender constancy. In L. S. Liben & M. L. Signorella (Eds.), *Children's gender schemata* (pp. 5–22). San Francisco: Jossey-Bass.

Stangor, C., Sullivan, L. A., & Ford, T. E. (1991). Affective and cognitive determinants of prejudice. *Social Cognition*, 9, 359–380.

Stanley, S. M., & Markman, H. J. (1992). Assessing commitment in personal relationships. *Journal of Marriage and the Family*, *54*, 595–608.

Stapel, D. A., Koomen, W., & Zeelenberg, M. (1998). The impact of accuracy motivation on interpretation, comparison, and correction processes: Accuracy X knowledge accessibility effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 878–893.

Staples, R., & Mirande, A. (1980). Racial and cultural variation among American families: A decennial review of the literature on minority families. *Journal of Marriage and the Family*, *42*, 887–903.

Stasser, G., Taylor, L. A., & Hanna, C. (1989). Information sampling in structured and unstructured discussions of three- and six-person groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 67–78.

Stasser, G., & Titus, W. (1985). Information sampling in structured and unstructured discussions of three- and six-person groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 1467–1478.

Statistical Abstract of the United States (1991). Washington, DC: U.S. Department of Commerce.

Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental psychology* (Vol. 21, pp. 261–302). New York: Academic Press.

Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 797–811.

Steele, C. M., & Southwick, L. (1985). Alcohol and social behavior. I: The psychology of drunken excess. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 18–34.

Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 885–896.

Stein, J. A., Fox, S. A., & Murata, P. J. (1991). The influence of ethnicity, socioeconomic status, and psychological barriers on use of mammography. *Journal of Health and Social Behavior*, *32*, 101–113.

Stein, J. A., Newcomb, M. D., & Bentler, P. M. (1992). The effect of agency and communality on self-esteem: Gender differences in longitudinal data. *Sex Roles*, *26*, 465–483.

Steiner, I. D. (1972). *Group process and productivity*. New York: Academic Press.

Stephan, W. G., Ageyev, V., Coates-Shrider, L., Stephan, C. W., & Abalakina, M. (1994). On the relationship between stereotypes and prejudice: An international study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 277–284.

Sternberg, R. J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review*, *93*, 119–135.

Sternberg, R. J. (1993). What is the relation of gender to biology and environment? In A. E. Beall & R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (pp. 1–8). New York: Guilford Press.

Stevens, G., Owens, D., & Schaefer, E. C. (1990). Education and attractiveness in marriage choices. *Social Psychology Quarterly*, *53*, 62–70.

Stolberg, S. (1993, October 22). Researchers link gene to aggression. *Los Angeles Times*, pp. A36–A37.

Stone, R. (1993, June 11). Panel finds gaps in violence studies. *Science*, *260*, 1582–1585.

Story, A. L. (1998). Self-esteem and memory for favorable and unfavorable personality feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 51–64.

Stouffer, S. A. (1955). *Communism, conformity, and civil liberties*. New York: Doubleday.

Stouffer, S. A., Suchman, E. A., DeVinney, L. C., Star, S. A., & Williams, R. M., Jr. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life*. New York: Wiley.

Stover, R. G., & Hope, C. A. (1993). *Marriage, family, and intimate relations*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Strack, F., & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 437–446.

Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D. S., & Edwards, C. S. (1994). The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 742–752.

Strauman, T. J. (1996). Stability within the self: A longitudinal study of the structural implications of self-discrepancy theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 1142–1153.

Straus, M. A., & Gelles, R. J. (1986). Societal change and change in family violence from 1975 to 1985 as revealed by two national surveys. *Journal of Marriage and the Family*, 48, 465–479.

Straus, M. A., Gelles, R. J., & Steinmetz, S. K. (1981). *Behind closed doors: Violence in the American family*. Garden City, NY: Doubleday/Anchor.

Strayer, F. F., Wareing, S., & Rushton, J. P. (1979). Social constraints on naturally occurring preschool altruism. *Ethology and Sociobiology*, *1*, 3–11.

Struch, N., & Schwartz, S. H. (1989). Intergroup aggression: Its predictors and distinctness from in-group bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 364–373.

Suh, E., Diener, E., Oishi, S., & Triandis, H. C. (1998). The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: Emotions versus norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 482–493.

Sullivan, J. L., Piereson, J., & Marcus, G. E. (1982). *Political tolerance and American democracy*. Chicago: University of Chicago Press.

Suls, J., & Fletcher, B. (1985). The relative efficacy of avoidant and nonavoidant coping strategies: A meta-analysis. *Health Psychology*, *4*, 249–288.

Suls, J., Green, P., & Hillis, S. (1998). Emotional reactivity to everyday problems, affective inertia, and neuroticism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 127–136.

Suls, J., Martin, R., & David, J. P. (1998). Person-environment fit and its limits: Agreeableness, neuroticism, and emotional reactivity to interpersonal conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 88–98.

Suls, J., & Mullen, B. (1981). Life change in psychological distress: The role of perceived control and desirability. *Journal of Applied Social Psychology*, *11*, 379–389.

Surgeon General's Scientific Advisory Committee. (1972). *Television and growing up: The impact of televised violence: Report to the Surgeon General*. U.S. Public Health Service, Dept. of Health, Education, and Welfare Publication N. HSM 72–9090. Rockville, MD: National Institute of Mental Health.

Surra, C. A. (1990). Research and theory on mate selection and premarital relationships in the 1980s. *Journal of Marriage and the Family*, *52*, 844–865.

Surra, C. A., & Longstreth, M. (1990). Similarity of outcomes, interdependence, and conflict in dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 501–516.

Swann, W. B., Jr. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Social psychology perspectives* (Vol. 2, pp. 33–66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Swann, W. B., Jr. (1984). Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review*, *91*, 457–477.

Swann, W. B., Jr., & Ely, R. J. (1984). A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 1287–1302.

Swann, W. B., Jr., Giulano, T., & Wegner, D. M. (1982). Where leading questions can lead: The power of conjecture in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1025–1035.

Swann, W. B., Jr., & Pelham, B. W. (1990). *Embracing the bitter truth: Positivity and authenticity in social relationships*. Unpublished manuscript, University of Texas, Austin.

Swann, W. B., Jr., & Read, S. J. (1981a). Acquiring self- knowledge: The search for feedback that fits. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 1119–1128.

Swann, W. B., Jr., & Read, S. J. (1981b). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, *17*, 351–370.

Swann, W. B., Jr., Stein-Seroussi, A., & Giesler, R. B. (1992). Why people self-verify. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 392–401.

Swartzman, L. C., & Lees, M. C. (1996). Causal dimensions of college students' perceptions of physical symptoms. *Journal of Behavioral Medicine*, 19, 95–110.

Swensen, C. H. (1972). The behavior of love. In H. A. Otto (Ed.), *Love today* (pp. 86–101). New York: Dell.

Swim, J., Borgida, E., Maruyama, G., & Myers, D. G. (1989). Joan McKay versus John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations? *Psychological Bulletin*, *105*, 409–429.

Swim, J. K. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 21–36.

Swim, J. K., Aikin, K., Hall, W. S., & Hunter, B. A. (1995). Sexism and racism: Old-fashioned and modern prejudices. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 199–214.

Swim, J. K., & Sanna, L. J. (1996). He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 507–519.

Szapocznik, J. (1995). Research on disclosure of HIV status: Cultural evolution finds an ally in science. *Health Psychology*, 14, 4–5.

Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, 79–97.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Tajfel, H. (Ed.). (1982). *Social identity and intergroup relations*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, *1*, 149–178.

Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (2nd ed., pp. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.

Takata, T. (1987). Self-deprecative tendencies in self-evaluation through social comparison. *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 27–36.

Tan, D. T. Y., & Singh, R. (1995). Attitudes and attraction: A developmental study of the similarity-attraction and dissimilarity-repulsion hypotheses. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 975–986.

Tarde, G. (1903). *The laws of imitation*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Taylor, D. W., Berry, P. C., & Block, C. H. (1958). Does group participation when using brainstorming facilitate or inhibit creative thinking? *Administrative Science Quarterly*, 2, 23–47.

Taylor, L. (1992). Relationship between affect and memory: Motivation-based selective generation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 876–882.

Taylor, M.C. (1999). The significance of racial context. In D. O. Sears, J. Sidanius, & L. Bobo (Eds.), *Racialized politics: Values, ideology, and prejudice in American public opinion*. Chicago: University of Chicago Press.

Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 83–114). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Taylor, S. E. (1983). Adjustment to threatening events: A theory of cognitive adaptation. *American Psychologist*, 38, 1161–1173.

Taylor, S. E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin*, 110, 67–85.

Taylor, S. E. (1999). *Health psychology* (4th ed.). New York: McGraw-Hill.

Taylor, S. E., & Aspinwall, L. G. (1990). Psychological aspects of chronic illness. In G. R. VandenBos & P. T. Costa, Jr. (Eds.), *Psychological aspects of serious illness* (pp. 3–60). Washington, DC: American Psychological Association.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103, 193–210.

Taylor, S. E., & Clark, L. F. (1986). Does information improve adjustment to noxious events? In M. J. Saks & L. Saxe (Eds.), *Advances in applied social psychology* (Vol. 3, pp. 1–28). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Taylor, S. E., & Crocker, J. (1981). Schematic bases of social information processing. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium* (Vol. 1, pp. 89–134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Taylor, S. E., Crocker, J., Fiske, S. T., Sprinzen, M., & Winkler, J. D. (1979). The generalizability of salience effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 357–368.

Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 439–445.

Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, pp. 249–288). New York: Academic Press.

Taylor, S. E., Fiske, S. T., Close, M., Anderson, C., & Ruderman, A. (1977). *Solo status as a psychological variable: The power of being distinctive*. Unpublished manuscript, Harvard University, Cambridge, MA.

Taylor, S. E., Fiske, S. T., Eticoff, N. C., & Ruderman, A. J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 778–793.

Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. M. (1995). The effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 213–226.

Taylor, S. E., Helgeson, V. S., Reed, G. M., & Skokan, L. A. (1991). Self-generated feelings of control and adjustment to physical illness. *Journal of Social Issues*, 47, 91–109.

Taylor, S. E., & Koivumaki, J. H. (1976). The perception of self and others: Acquaintanceship, affect, and actor-observer differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 403–408.

Taylor, S. E., Lichtman, R. R., & Wood, J. V. (1984). Attributions, beliefs about control, and adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 489–502.

Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review*, 96, 569–575.

Taylor, S. E., Neter, E., & Wayment, H. A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1278–1287.

Taylor, S. E., Pham, L. B., Rivkin, I. D., & Armor, D. A. (1998). Harnessing the imagination: Mental simulation, self-regulation, and coping. *American Psychologist*, 53, 429–439.

Taylor, S. E., Repetti, R. L., & Seeman, T. E. (1997). Health psychology: What is an unhealthy environment and how does it get under the skin? *Annual Review of Psychology*, 48, 411–447.

Taylor, S. E., & Thompson, S. C. (1982). Stalking the elusive "vividness" effect. *Psychological Review*, 89, 155–181.

Taylor, S. E., Wood, V. J., & Lichtman, R. R. (1983). It could be worse: Selective evaluation as a response to victimization. *Journal of Social Issues*, 39, 19–40.

Taylor, S. P., & Gammon, C. B. (1975). Effects of type and dose of alcohol on human physical aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 169–175.

Taylor, S. P., Gammon, C. B., & Capasso, D. R. (1976). Aggression as a function of the interaction of alcohol and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 938–941.

Taylor, S. P., Schmutte, G. T., Leonard, K. E., & Cranston, J. W. (1979). The effects of alcohol and extreme provocation on the use of a highly noxious electrical shock. *Motivation and Emotion*, 3, 73–81.

Taylor, S. P., & Sears, J. D. (1988). The effects of alcohol and persuasive social pressure on human physical aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 237–243.

Taynor, J., & Deaux, K. (1973). When women are more deserving than men: Equity, attribution and perceived sex difference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 360–367.

Tedesco, L. A., Keffer, M. A., & Fleck-Kandath, C. (1991). Self-efficacy, reasoned action, and oral health behavior reports: A social cognitive approach to compliance. *Journal of Behavioral Medicine*, 14, 341–356.

Terkildsen, N. (1993). When white voters evaluate black candidates: The processing implications of candidate skin color, prejudice, and self-monitoring. *American Journal of Political Science*, 37, 1032–1053.

Terry, D. J., & Hogg, M. A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 776–793.

Terry, D. J., & Hynes, G. J. (1998). Adjustment to a low-control situation: Reexamining the role of coping responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1078–1092.

Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, pp. 290–338). New York: Academic Press.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 181–227). New York: Academic Press.

Tesser, A., & Collins, J. E. (1988). Emotion in social reflection and comparison situations: Intuitive, systematic, and exploratory approaches. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 695–709.

Tesser, A., & Conlee, M. C. (1975). Some effects of time and thought on attitude polarization. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 262–270.

Tesser, A., Pilkington, C. J., & McIntosh, W. D. (1989). Self-evaluation maintenance and the mediational role of emotion: The perception of friends and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 442–456.

Testa, R. J., Kinder, B. N., & Ironson, G. (1987). Heterosexual bias in the perception of loving relationships of gay males and lesbians. *Journal of Sex Research, 23*, 163–172.

Tetlock, P. E., & Boettger, R. (1989). Accountability: A social magnifier of the dilution effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 388–398.

Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.

Thibodeau, R. (1989). From racism to tokenism: The changing face of blacks in *New Yorker* cartoons. *Public Opinion Quarterly, 53*, 482–494.

Thoits, P. A. (1994). Stressors and problem-solving: The individual as psychological activist. *Journal of Health and Social Behavior, 35*, 143–159.

Thompson, E. P., Roman, R. J., Moskowitz, G. B., Chaiken, S., & Bargh, J. A. (1994). Accuracy motivation attenuates covert priming: The systematic reprocessing of social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 474–489.

Thompson, S. C., Nanni, C., & Levine, A. (1994). Primary versus secondary and central versus consequence-related control in HIV-positive men. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 540–547.

Thompson, S. C., Sobolew-Shubin, A., Galbraith, M. E., Schwankovsky, L., & Cruzen, D. (1993). Maintaining perceptions of control: Finding perceived control in low-control circumstances. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 293–304.

Thompson, S. C., & Spacapan, S. (1991). Perceptions of control in vulnerable populations. *Journal of Social Issues, 47*, 1–21.

Thompson, T. L., & Zerbinos, E. (1995). Gender roles in animated cartoons: Has the picture changed in 20 years? *Sex Roles, 32*, 651–673.

Thompson, T. L., & Zerbinos, E. (1997). Television cartoons: Do children notice it's a boy's world? *Sex Roles, 37*, 415–432.

Thompson, V. L. S. (1990). Factors affecting the level of African American identification. *The Journal of Black Psychology, 17*, 19–35.

Thompson, V. L. S. (1991). Perceptions of race and race relations which affect African American identification. *Journal of Applied Social Psychology, 21*, 1502–1516.

Thornton, B., & Moore, S. (1993). Physical attractiveness contrast effect: Implications for self-esteem and evaluations of the social self. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 474–480.

Thornton, B., Ryckman, R. M., Kirchner, G., Jacobs, J., Kaczor, L., & Kuehnel, R. H. (1988). Reaction to self-attributed victim responsibility: A comparative analysis of rape crisis counselors and lay observers. *Journal of Applied Social Psychology, 18*, 409–422.

Tice, D. M. (1991). Esteem protection or enhancement? Self-handicapping motives and attributions differ by trait self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 711–725.

Tice, D. M. (1992). Self-concept change and self-presentation: The looking glass self is also a magnifying glass. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 435–451.

Tidwell, M. O., Reis, H. T., & Shaver, P. R. (1996). Attachment, attractiveness, and social interaction: A diary study. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 729–745.

Tilker, H. A. (1970). Socially responsible behavior as a function of observer responsibility and victim feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 95–100.

Togeby, L. (1992). *The gender gap in foreign policy attitudes: Why are women more liberal than men?* Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Chicago, IL.

Toi, M., & Batson, C. D. (1982). More evidence that empathy is a source of altruistic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 281–292.

Tomaka, J., Blascovich, J., Kibler, J., & Ernst, J. M. (1997). Cognitive and physiological antecedents of threat and challenge appraisal. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 63–72.

Top, T. J. (1991). Sex bias in the evaluation of performance in the scientific, artistic, and literary professions: A review. *Sex Roles, 24*, 73–106.

Toris, C., & DePaulo, B. M. (1984). Effects of actual deception and suspiciousness of deception on interpersonal perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1063–1073.

Tougas, F., Brown, R., Beaton, A. M., & Joly, S. (1995). Neosexism: Plus ca change, plus c'est pareil. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 842–849.

Trafimow, D. (1998). Situation-specific effects in person memory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 314–321.

Trafimow, D., Triandis, H. C., & Goto, S. G. (1991). Some tests of the distinction between the private self and the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 649–655.

Trafimow, D., & Wyer, R. S., Jr. (1993). Cognitive representation of mundane social events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 365–376.

Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96, 506–520.

Triandis, H. C. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. In J. Berman (Ed.), *Nebraska symposium on motivation, 1989* (pp. 41–122). Lincoln: University of Nebraska Press.

Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.

Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 323–338.

Triandis, H. C., McCusker, C., & Hui, C. H. (1990). Multimethod probes of individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1006–1020.

Trickett, P. K., & Putnam, F. W. (1993). The impact of sexual abuse on female development: Psychobiological integration. *Journal of Psychological Science*, 4, 81–87.

Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507–533.

Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35–57.

Trope, Y. (1975). Seeking information about one's own ability as a determinant of choice among tasks. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 1004–1013.

Trope, Y. (1983). Self-assessment in achievement behavior. In J. M. Suls & A. G. Carver (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 2, pp. 93–122). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Trope, Y., & Alfieri, T. (1997). Effortfulness and flexibility of dispositional judgment processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 662–674.

Trope, Y., & Bassok, M. (1982). Confirmatory and diagnosing strategies in social information gathering. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 22–34.

Trope, Y., & Liberman, A. (1993). The use of trait conceptions to identify other people's behavior and to draw inferences about their personalities. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 553–562.

Trost, M. R., Maass, A., & Kenrick, D. T. (1992). Minority influence: Personal relevance biases cognitive processes and reverses private acceptance. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 234–254.

Trzebinski, J., & Richards, K. (1986). The role of goal categories in person impression. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 216–227.

Tucker, J. S., Friedman, H. S., Schwartz, J. E., Criqui, M. H., Tomlinson-Keasey, C., Wingard, D. L., & Martin L. R. (1997). Parental divorce: Effects on individual behavior and longevity. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 381–391.

Turk, D. C., & Kerns, R. D. (1985). *Health, illness, and families: A life-span perspective*. New York: Wiley.

Turk, D. C., & Meichenbaum, D. (1989). Adherence to self-care regimens: The patient's perspective. In R. H. Rozensky, J. J. Sweet, & S. M. Tovian (Eds.), *Handbook of clinical psychology in medical settings*. New York: Plenum Press.

Turk, D. C., & Meichenbaum, D. (1991). Adherence to self-care regimens: The patient's perspective. In R. H. Rozensky, J. J. Sweet, & S. M. Tovian (Eds.), *Handbook of clinical psychology in medical settings* (pp. 249–266). New York: Plenum Press.

Turk, D. C., Rudy, T. E., & Salovey, P. (1986). Implicit models of illness. *Journal of Behavioral Medicine, 9*, 453–474.

Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford, England: Basil Blackwell.

Turner, J. C., Oakes, P. J., Haslam, S. A., & McGarty, C. (1994). Self and collective: Cognition and social context. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 454–463.

Turner, R. H. (1962). Role-taking: Process versus conformity. In A. H. Rose (Ed.), *Human behavior and social processes*. Boston: Houghton Mifflin.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124–1131.

Twenge, J. M. (1997). Attitudes toward women, 1970–1995. *Psychology of Women Quarterly, 21*, 35–51.

Tyler, T. R. (1997). The psychology of legitimacy: A relational perspective on voluntary deference to authorities. *Personality and Social Psychology Review, 1*, 323–345.

Tyler, T. R., & Degoey, P. (1995). Collective restraint in social dilemmas: Procedural justice and social identification effects on support for authorities. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 482–497.

Uleman, J. S., Hon, A., Roman, R. J., & Moskowitz, G. B. (1996). On-line evidence for spontaneous trait inferences at encoding. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 377–394.

Uleman, J. S., & Moskowitz, G. B. (1994). Unintended effects of goals on unintended inferences. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 490–501.

Unger, R., & Crawford, M. (1992). *Women and gender: A feminist psychology*. New York: McGraw-Hill.

Unger, R. K., & Crawford, M. (1993). Commentary: Sex and gender—The troubled relationship between terms and concepts. *Psychological Science, 4*, 122–124.

U.S. Bureau of the Census. (1994). *Statistical abstract of the United States, 1994*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

U.S. Bureau of the Census. (1997). *Population projections of the United States by sex, race and Hispanic origin: 1995–2050*. [Current Population Reports, Series P25–1130, with updated tables for recent months.] Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

U.S. Merit Systems Protection Board. (1981). *Sexual harassment in the federal workplace: Is it a problem?* Washington, DC: Office of Merit Systems Review and Studies.

Uzark, K. C., Becker, M. H., Dielman, T. W., & Rocchini, A. P. (1987). Psychosocial predictors of compliance with a weight control intervention for obese children and adolescents. *Journal of Compliance in Health Care, 2*, 167–178.

Valentino, N. A., & Sears, D. O. (1998). Event-driven political communication and the preadult socialization of partisanship. *Political Behavior, 20*.

Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review, 94*, 3–15.

Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (1989). Levels of personal agency: Individual variation in action identification. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 660–671.

Vallerand, R. J., Deshaies, P., Cuerrier, J.-P., Pelletier, L. G., & Mongeau, C. (1992). Ajzen and Fishbein's Theory of Reasoned Action as applied to moral behavior: A confirmatory analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 98–109.

Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., & Ross, L. (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 582–592.

van der Pligt, J., & De Vries, N. K. (1998). Expectancy-value models of health behaviour: The role of salience and anticipated affect. *Psychology and Health, 13*, 289–305.

Van Lange, P. A. M., & Rusbult, C. E. (1995). My relationship is better than—and not as bad as—yours is: The perception of superiority in close relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 32–44.

Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Arriaga, X. B., Witcher, B. S., & Cox, C. L. (1997). Willingness to sacrifice in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1373–1395.

Vanman, E. J., Paul, B. Y., Ito, T. A., & Miller, N. (1997). The modern face of prejudice and structural features that moderate the effect of cooperation on affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 941–959.

Van Yperen, N. W., & Buunk, B. P. (1990). A longitudinal study of equity and satisfaction in intimate relationships. *European Journal of Social Psychology, 20*, 287–309.

Van Yperen, N. W., & Buunk, B. P. (1991). Sex-role attitudes, social comparison, and satisfaction with relationships. *Social Psychology Quarterly, 54*, 169–180.

Verba, S., Burns, N., & Schlozman, K. L. (1997). Knowing and caring about politics: Gender and political engagement. *The Journal of Politics, 59*, 1051–1072.

Verplanken, B., Jetten, J., & van Knippenberg, A. (1996). Effects of stereotypicality and perceived group variability on the use of attitudinal information in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 960–971.

Viemero, V., & Paajanen, S. (1992). The role of fantasies and dreams in the TV viewing-aggression relationship. *Aggressive Behavior*, *18*, 109–116.

Vitaliano, P. P., DeWolfe, D. J., Maiuro, R. D., Russo, J., & Katon, W. (1990). Appraised changeability of a stress as a modifier of the relationship between coping and depression: A test of the hypothesis of fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 582–592.

Vogel, D. A., Lake, M. A., Evans, S., & Karraker, K. H. (1991). Children's and adults' sex-stereotyped perceptions of infants. *Sex Roles*, *24*, 605–616.

Volpato, C., Maass, A., Mucchi-Faina, A., & Vitti, E. (1990). Minority influence and social categorization. *European Journal of Social Psychology*, *20*, 119–132.

von Baeyer, C. L., Sherk, D. L., & Zanna, M. P. (1981). Impression management in the job interview: When the female applicant meets the male (chauvinist) interviewer. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *7*, 45–52.

Von Dras, D. D., & Siegler, I. C. (1997). Stability in extraversion and aspects of social support at midlife. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 233–241.

von Hecker, U. (1993). On memory effects of Heiderian balance: A code hypothesis and an inconsistency hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, *29*, 358–386.

von Hippel, W., Jonides, J., Hilton, J. L., & Narayan, S. (1993). Inhibitory effect of schematic processing on perceptual encoding. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 921–935.

von Hippel, W., Sekaquaptewa, D., & Vargas, P. (1997). The linguistic intergroup bias as an implicit indicator of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, *33*, 490–509.

Vonk, R. (1993). The negativity effect in trait ratings and in open-ended descriptions of persons. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 269–278.

Walker, W. D., Rowe, R. C., & Quinsey, V. L. (1993). Authoritarianism and sexual aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 1036–1045.

Wall, J. A., Jr. (1977). Operantly conditioning a negotiator's concession making. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 431–440.

Wallace, D. S., Lord, C. G., & Ramsey, S. L. (1995). Relationship between self-typicality and the in-group subtypes effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 581–587.

Wallbott, H. G., & Ricci-Bitti, P. (1993). Decoders' processing of emotional facial expression—a top-down or bottom-up mechanism? *European Journal of Social Psychology*, *23*, 427–443.

Waller, W. (1938). *The family: A dynamic interpretation*. New York: Dryden Press.

Wallston, B. S., Alagna, S. W., DeVellis, B. McE., & DeVellis, R. F. (1983). Social support and physical health. *Health Psychology*, *2*, 367–391.

Walsh, R. P., Swenson, L. C., Ingham, M., & Testa, C. (1992, April). *Constructing materials that attract dates in a video dating service*. Paper presented at the annual meeting of the Western Psychological Association, Portland, OR.

Walster, E., Aronson, E., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *4*, 508–516.

Walster, E., & Walster, G. W. (1963). Effects of expecting to be liked on choice of associates. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *67*, 402–404.

Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.

Wanke, M., Bless, H., & Biller, B. (1996). Subjective experience versus content of information in the construction of attitude judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *22*, 1105–1113.

Ware, J. E., Jr., Davies-Avery, A., & Stewart, A. L. (1978). The measurement and meaning of patient satisfaction: A review of the literature. *The Health and Medical Care Services Review*, *1*, 1–15.

Warner, M. G., & Fineman, H. (1988, September 26). Bush's media wizard: A down-and-dirty street fighter reshapes the veep. *Newsweek*, pp. 19–20.

Watanabe, T. (1992, October 27). "Doll wars" challenge female ideal. *Los Angeles Times*, p. H2.

Waterman, A. S., & Archer, S. L. (1990). A life-span perspective on identity formation: Developments in form, function, and process. In P. B. Baltes, D. L. Featherman, & R. M. Lerner (Eds.), *Life-span development and behavior* (Vol. 10, pp. 29–57). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Waters, E., Merrick, S. K., Albersheim, L. J., & Treboux, D. (1995, April). *Attachment security from infancy to early adulthood: A 20-year longitudinal study*. Poster presented at the Biennial Meeting of the Society for Research in Child Development, Indianapolis, IN.

Watkins, M. (1978, January 9). Why N.B.A. teams succeed at home. *New York Times*, p. C–23.

Watson, D., & Pennebaker, J. W. (1989). Health complaints, stress, and distress: Exploring the central role of negative affectivity. *Psychological Review*, *96*, 234–254.

Watson, R. I., Jr. (1973). Investigation into deindividuation using a cross-cultural survey technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, *25*, 342–345.

Watts, W. A., & Holt, L. E. (1979). Persistence of opinion change induced under conditions of forewarning and distraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 778–789.

Webb, B., Worchel, S., Riechers, L., & Wayne, W. (1986). The influence of categorization on perceptions of crowding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *12*, 539–546.

Weber, R., & Crocker, J. (1983). Cognitive process in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 961–977.

Weber, S. J., & Cook, T. D. (1972). Subject effects in laboratory research: An examination of subject roles, demand characteristics, and valid inferences. *Psychological Bulletin*, *77*, 273–295.

Wegener, D. T., & Petty, P. E. (1995). Flexible correction processes in social judgment: The role of naïve theories in corrections for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 36–51.

Weiner, B. (1980). A cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: An analysis of judgments of help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 186–200.

Weiner, B. (1982). The emotional consequences of causal attributions. In M. S. Clark & S. T. Fiske (Eds.), *Affect and cognition: The 17th annual Carnegie Symposium on Cognition* (pp. 185–210). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Weiner, B., Amirkhan, J., Folkes, V. S., & Verette, J. A. (1987). An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naive theory of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 316–324.

Weinman, J., Petrie, K. J., Moss-Morris, R., & Horne, R. (1996). The illness perception questionnaire: A new method for assessing the cognitive representation of illness. *Psychology and Health*, *11*, 431–445.

Weinstein, N. D. (1993). Testing four competing theories of health-protective behavior. *Health Psychology*, *12*, 334–339.

Weisberg, H. F., & Smith, C. E., Jr. (1991). The influence of the economy on party identification in the Reagan years. *Journal of Politics*, *53*, 1077–1092.

Weiss, R. L., & Heyman, R. E. (1990). Observation of marital interaction. In F. D. Fincham & T. N. Bradbury (Eds.), *The psychology of marriage: Basic issues and applications* (pp. 87–117). New York: Guilford Press.

Weiss, R. S. (1973). *Loneliness: The experience of emotional and social isolation*. Cambridge, MA: MIT Press.

Weiss, R. S. (1974). The provisions of social relationships. In Z. Rubin (Ed.), *Doing unto others*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Weiss, W., & Fine, B. J. (1956). The effect of induced aggressiveness on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *52*, 109–114.

Weisz, M. G., & Earls, C. M. (1995). The effects of exposure to filmed sexual violence on attitudes toward rape. *Journal of Interpersonal Violence*, *10*, 71–84.

Wells, W. D. (1973). *Television and aggression: Replication of an experimental field study*. Unpublished manuscript, Graduate School of Business, University of Chicago, Chicago, IL.

Wharton, D. (1995, September 3) Clique chic. *Los Angeles Times*, pp. B1, B4.

Wheeler, L., & Miyake, K. (1992). Social comparison in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 760–773.

Whitborne, S. K., Zuzchlag, M. K., Elliot, L. B., & Waterman, A. S. (1992). Psychosocial development in adulthood: A 22-year sequential study. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 260–271.

White, G. L., & Mullen, P. E. (1989). *Jealousy: Theory, research, and clinical strategies*. New York: Guilford Press.

White, J. W., & Sorenson, S. B. (1992). A sociocultural view of sexual assault: From discrepancy to diversity. *Journal of Social Issues*, *48*, 187–195.

White, L. A. (1979). Erotica and aggression: The influence of sexual arousal, positive affect, and negative affect on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 591–601.

White, R. K. (1970). *Nobody wanted war: Misperception in Vietnam and other wars*. Garden City, NY: Doubleday.

Whitley, B. E. (1983). Sex role orientation and self-esteem: A critical meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 765–778.

Whitley, B. E. (1988). Masculinity, femininity, and self-esteem: A multitrait-multimethod analysis. *Sex Roles*, *18*, 419–431.

Whitley, B. E., Jr. (1990). The relationship of heterosexuals' attributions for the causes of homosexuality to attitudes toward lesbians and gay men. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *16*, 369–377.

Whitney, K., Sagrestano, L. M., & Maslach, C. (1992). *The behavioral expression of individuation through creativity, leadership, and nonverbal expressiveness*. Unpublished manuscript, University of California, Berkeley, CA.

Whitney, K., Sagrestano, L. M., & Maslach, C. (1994). Establishing the social impact of individuation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 1140–1153.

Wichman, H. (1970). Effects of isolation and communication on cooperation in a two-person game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 114–120.

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus action: The relationship of verbal and overt behavior responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, *25*, 41–78.

Wicklund, R. A., Cooper, J., & Linder, D. (1967). Effects of expected effort on attitude change prior to exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, *3*, 416–428.

Wicklund, R. A., & Frey, D. (1980). Self-awareness theory: When the self makes a difference. In D. M. Wegner & R. R. Vallacher (Eds.), *The self in social psychology* (pp. 31–54). New York: Oxford University Press.

Wicklund, R. A., & Gollwitzer, P. M. (1982). *Symbolic self-completion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wickrama, K., Conger, R. D., & Lorenz, F. O. (1995). Work, marriage, lifestyle, and changes in men's physical health. *Journal of Behavioral Medicine*, *18*, 97–112.

Wilder, D. A. (1990). Some determinants of the persuasive power of in-groups and out-groups: Organization of information and attribution of independence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1202–1213.

Wilkie, J. R., Ferree, M. M., & Ratcliff, K. S. (1998). Gender and fairness: Marital satisfaction in two-earner couples. *Journal of Marriage and the Family*, *60*, 577–594.

Williams, D. R., & Collins, C. (1995). U.S. socioeconomic and racial differences in health: Patterns and explanations. *Annual Review of Sociology*, *21*, 349–386.

Williams, J. E., & Best, D. L. (1990). *Sex and psyche: Gender and self viewed cross-culturally*. Newbury Park, CA: Sage.

Williams, K. D., & Karau, S. J. (1991). Social loafing and social compensation: The effects of expectations of co-worker performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 570–581.

Williams, R. D., Jr., & Barefoot, J. C. (1988). Coronary-prone behavior: The emerging role of the hostility complex. In B. K. Houston & C. R. Snyder (Eds.), *Type A behavior pattern: Current trends and future directions* (pp. 189–221). New York: Wiley.

Williamson, G. M., & Clark, M. S. (1989). Providing help and desired relationship type as determinants of changes in moods and self-evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 722–734.

Williamson, G. M., & Clark, M. S. (1992). Impact of desired relationship type on affective reactions to choosing and being required to help. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 10–18.

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, *90*, 245–271.

Wills, T. A. (1992). The helping process in the context of personal relationships. In S. Spacapan & S. Oskamp (Eds.), *Helping and being helped in the real world* (pp. 17–48). Newbury Park, CA: Sage.

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology, the new synthesis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wilson, L., & Rogers, R. W. (1975). The fire this time: Effects of race of target, insult, and potential retaliation on black aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *32*, 857–864.

Wilson, T. D., & Hodges, S. D. (1992). Attitudes as temporary constructions. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 37–65). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wilson, T. D., Hodges, S. D., & LaFleur, S. J. (1995). Effects of introspecting about reasons: Inferring attitudes from accessible thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 16–28.

Wilson, T. D., & LaFleur, S. J. (1995). Knowing what you'll do: Effects of analyzing reasons on self-prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 21–35.

Winter, D. G. (1988). The power motive in women—and men. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 510–519.

Wittenbaum, G. M., Vaughan, D. I., & Stasser, G. (1998). Coordination in task-performing groups. In R. S. Tindale, L. Heath, J. Edwards, E. J. Posavac, F. B. Bryant, Y. Suarez-Balcazay, E. Henderson-King, and J. Myers (Eds.), *Theory and research on small groups* (pp. 117–204). New York: Plenum.

Wittenbrink, B., Judd, C. M., & Park, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 262–274.

Wojciszke, B., Brycz, H., & Borkenau, P. (1993). Effects of information content and evaluative extremity on positivity and negativity biases. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 327–335.

Wolpert, R. M., & Gimpel, J. G. (1998). Self-interest, symbolic politics, and public attitudes toward gun control. *Political Behavior, 20*, 241–262.

Wong, P. T. P., & Weiner, B. (1981). When people ask "why" questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 650–663.

Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin, 106*, 231–248.

Wood, J. V., Saltzberg, J. A., Neale, J. M., Stone, A. A., & Rachmiel, T. B. (1990). Self-focused attention, coping responses, and distressed mood in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 1027–1036.

Wood, W., & Kallgren, C. A. (1988). Communicator attributes and persuasion: Recipients' access to attitude-relevant information in memory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 172–182.

Wood, W., Kallgren, C. A., & Priesler, R. (1985). Access to attitude relevant information in memory as a determinant of persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 73–85.

Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin, 115*, 323–345.

Woodall, K. L., & Matthews, K. A. (1993). Changes in and stability of hostile characteristics: Results from a four-year longitudinal study of children. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 491–499.

Woodworth, R. D. (1938). *Experimental psychology*. New York: Holt.

Woolfolk, R. L., Novalany, J., Gara, M. A., Allen, L. A., & Polino, M. (1995). Self-complexity, self-evaluation, and depression: An examination of form and content within the self-schema. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 1108–1120.

Worchel, S., & Teddie, C. (1976). The experience of crowding: A two-factor theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 30–40.

Wortman, C. B., & Dunkel-Schetter, C. (1979). Interpersonal relationships and cancer: A theoretical analysis. *Journal of Social Issues, 35*, 120–155.

Wright, J. C., & Dawson, V. L. (1988). Person perception and the bounded rationality of social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 780–794.

Wu, C., & Shaffer, D. (1987). Susceptibility to persuasive appeals as a function of source credibility and prior experience with the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 677–688.

Wulfert, E., & Wan, C. K. (1993). Condom use: A self-efficacy model. *Health Psychology, 12*, 346–353.

Wurf, E., & Markus, H. (1983, August). *Cognitive consequences of the negative self*. Paper presented to the annual meetings of the American Psychological Association, Anaheim, CA.

Wurtele, S. K., & Maddux, J. E. (1987). Relative contributions of protection motivation theory components in predicting exercise intentions and behavior. *Health Psychology, 6*, 453–466.

Wyer, R. S., Jr., Budesheim, T. L., Lambert, A. J., & Swan, S. (1994). Person memory and judgment: Pragmatic influences on impressions formed in a social context. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 254–267.

Wyer, R. S., Jr., & Srull, T. K. (1981). Category accessibility: Some theoretical and empirical issues concerning the processing of social stimulus information. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium* (Vol. 1, pp. 161–198). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wyer, R. S., Jr., & Srull, T. K. (1986). Human cognition in its social context. *Psychological Review, 93*, 322–359.

Wyer, R. S., Jr., Srull, T. K., & Gordon, S. (1984). The effects of predicting a person's behavior on subsequent trait judgments. *Journal of Experimental Social Psychology, 20*, 29–46.

Yammarino, F. J., & Bass, B. M. (1990). Transformational leadership and multiple levels of analysis. *Human Relations, 43*, 975–995.

Ybarra, O., & Trafimow, D. (1998). How priming the private self or collective self affects the relative weights of attitudes and subjective norms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 362–370.

Yee, D. K., & Eccles, J. S. (1988). Parent perceptions and attributions for children's math achievement. *Sex Roles, 19*, 317–333.

Yelsma, P., & Athappilly, K. (1988). Marital satisfaction and communication practices: Comparisons among Indian and American couples. *Journal of Comparative Family Studies, 19*, 37–54.

Yik, M. S. M., Bond, M. H., & Paulhus, D. L. (1998). Do Chinese self-enhance or self-efface? It's a matter of domain. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 399–406.

Yoder, J. D. (1999). *Women and gender: Transforming psychology*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Yovetich, N. A., & Rusbult, C. E. (1994). Accommodative behavior in close relationships: Exploring transformation of motivation. *Journal of Experimental Social Psychology, 30*, 138–164.

Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J.-P. (1991). Requesting information to form an impression: The influence of valence and confirmatory status. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 337–356.

Yzerbyt, V. Y., Schadrom, G., Leyens, J.-P., & Rocher, S. (1994). Social judgeability: The impact of meta-informational cues on the use of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 48–55.

Zaller, John R. (1998, June). Monica Lewinsky's contribution to political science. *PS: Political Science and Politics*, 182–189.

Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science, 149*, 269–274.

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology* (Monograph Suppl., Pt. 2), 1–29.

Zaller, J. (1992). *The nature and origins of mass opinion*. New York: Cambridge University Press.

Zaller, J. (1994). The rise and fall of candidate Perot: Unmediated versus mediated politics—Part I. *Political Communication, 11*, 357–390.

Zaller, J. & Hunt, M. (1995). The rise and fall of candidate Perot: The outsider versus the political system—Part II. *Political Communication*, *12*, 97–123.

Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *29*, 703–709.

Zanna, M. P., & Hamilton, D. L. (1977). Further evidence for meaning change in impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 224–238.

Zborowski, M. (1952). Cultural components in responses to pain. *Journal of Social Issues*, *8*, 16–30.

Zeichner, A., & Pihl, R. O. (1979). Effects of alcohol and behavior contingencies on human aggression. *Journal of Abnormal Psychology*, *88*, 153–160.

Zeprun, J. G. (1990, January 22). Sexual assault victims faced with legal bias. *Boston Globe*, p. 10.

Zhao, X., & Chaffee, S. H. (1995). Campaign advertisements versus television news as sources of political issue information. *Public Opinion Quarterly*, *59*, 4–65.

Zillmann, D. (1988). Cognition-excitation interdependencies in aggressive behavior. *Aggressive Behavior*, *14*, 51–64.

Zillmann, D., & Bryant, J. (1974). Effect of residual excitation on the emotional response to provocation and delayed aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *30*, 782–791.

Zimbardo, P. G. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *60*, 86–94.

Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulse and chaos. In N. J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation*, *1969*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Zuckerman, M., Amidon, M. D., Bishop, S. E., & Pomerantz, S. D. (1982). Face and tone of voice in the communication of deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 347–357.

Zuckerman, M., Kieffer, S. C., & Knee, C. R. (1998). Consequences of self-handicapping: Effects on coping, academic performance, and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1619–1628.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp. 2–60). New York: Academic Press.

Zuckerman, M., Larrance, D. T., Spiegel, N. H., & Klorman, R. (1981). Controlling nonverbal displays: Facial expressions and tone of voice. *Journal of Experimental Social Psychology*, *17*, 506–524.

Zuwerink, J. R., & Devine, P. G. (1996). Attitude importance and resistance to persuasion: It's not just the thought that counts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 931–944.

Psychology

欧美心理学译丛

女性心理学

心理调适——实用途径

孩子们——儿童心理发展

当今美国儿童早期教育

育儿宝典

社会心理学

健康心理学

幸福地图



PEARSON
Prentice Hall

ISBN 7-301-07681-9



责任编辑＼陈小红
封面设计＼张　虹

ISBN 7-301-07681-9/C・0280
定价：50.00元

www.PearsonEd.com　　http://cbs.pku.edu.cn